



**关于天津澳普林特科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函之回复**

推荐主办券商



北京市西城区金融大街 5 号(新盛大厦)12、15 层

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2024 年 9 月 30 日下发的《关于天津澳普林特科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。天津澳普林特科技股份有限公司（以下简称“澳普林特”“公司”“本公司”或“申请挂牌公司”）会同东兴证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、北京国枫律师事务所（以下简称“律师”）和立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。本次回复不涉及对《天津澳普林特科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露。

说明：1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《公开转让说明书》一致；2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

含义	字体
审核问询函所列问题	黑体
对问询问题的回答	宋体

问题1、关于参股公司

根据前次问询回复，2024年7月25日，公司分别与天津鹰展创富企业管理有限公司和天津中科北研建筑工程有限公司签署《财产份额转让协议》，公司将持有的优达商信2%的出资份额分别转让给天津鹰展创富企业管理有限公司和天津中科北研建筑工程有限公司，公司当前持有优达商信的财产份额比例变更为18%。

请公司说明：（1）上述转让具体情况，包括但不限于转让时间、转让价格、定价依据、公允性、资金流转具体情况，公司与优达商信之间是否存在资金往来，上述转让是否真实；（2）公司是否为优达商信第一大股东，优达商信其他股东及持股比例情况；（3）优达商信最近24个月内日常业务合法、合规情况，是否存在重大违法违规情形。

请主办券商、律师核查上述事项并就转让真实性、优达商信合法合规性发表明确意见。

回复

一、上述转让具体情况，包括但不限于转让时间、转让价格、定价依据、公允性、资金流转具体情况，公司与优达商信之间是否存在资金往来，上述转让是否真实。

2024年7月25日，公司分别与天津鹰展创富企业管理有限公司（以下简称“鹰展创富”）和天津中科北研建筑工程有限公司（以下简称“中科北研”）签署《财产份额转让协议》，约定公司分别将持有优达商信1%的财产份额（对应认缴出资额100万元、实缴出资额10万元）按照持股成本10万元转让给鹰展创富和中科北研；根据优达商信提供的财务报表（未经审计），截至2024年6月30日，优达商信1%财产份额对应的净资产为9.97万元，与前述转让价格水平相当。

根据公司的说明、优达商信的企业登记资料、银行流水及相关款项支付凭证，2024年9月10日，优达商信就上述财产份额转让办理完毕工商变更登记手续；2024年9月19日，根据优达商信管理人的指示，受让方鹰展创富和中科北研分别将转让价款10万元支付给优达商信；2024年9月20日，优达商信将转让价

款合计 20 万元支付给公司；截至本回复出具日，除公司向优达商信实缴出资及前述款项支付外，公司与优达商信不存在其他资金往来。

综上，公司与鹰展创富、中科北研之间转让优达商信财产份额的事项真实，定价公允。

二、公司是否为优达商信第一大股东，优达商信其他股东及持股比例情况

根据优达商信的企业登记资料、合伙协议并经中介机构查询企业公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>，查询日期：2024 年 10 月 21 日），截至查询日，公司持有优达商信 18%的财产份额，不是优达商信第一大合伙人，且公司未担任优达商信的执行事务合伙人及私募基金管理人，不负责优达商信的管理及合伙事务执行；优达商信全体合伙人及出资比例情况如下：

序号	合伙人名称	出资额（万元）	出资比例(%)	合伙人类型
1	深圳市惠和投资基金管理有限公司	50	0.50	普通合伙人
2	中科北研	2,100	21.00	有限合伙人
3	鹰展创富	2,100	21.00	有限合伙人
4	天津优达产业投资集团有限公司	2,000	20.00	有限合伙人
5	深圳惠和投资有限公司	1,950	19.50	有限合伙人
6	澳普林特	1,800	18.00	有限合伙人
合计		10,000	100.00	-

三、优达商信最近24个月内日常业务合法、合规情况，是否存在重大违法违规情形

根据优达商信书面确认（出具日：2024年10月16日），并经中介机构查询企业公示系统（查询日期：2024年10月21日），截至查询日，优达商信尚未开展对外投资，最近24个月内日常业务合法、合规，不存在重大违法违规情形。

根据优达商信《天津市法人和非法人组织公共信用报告（无违法违规证明专用版）》，并经中介机构查询中国证券监督管理委员会天津监管局网站、中国证券投资基金业协会网站、国家企业信用信息公示系统等相关网站（查询日期：

2024年10月21日），截至查询日，优达商信最近24个月内不存在重大违规及行政处罚记录。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了如下程序：

- 1、取得并查阅澳普林特与中科北研、鹰展创富签署的《财产份额转让协议》，以及支付相关财产份额转让价款的银行单据；
- 2、获取优达商信成立的合伙协议、营业执照及工商档案、财务报表等资料，了解优达商信的基本情况；
- 3、获取优达商信出具的《声明函》，了解优达商信业务开展及合规情况；
- 4、就优达商信的合规运行情况通过国家企业信用信息公示系统、信用中国、全国法院被执行人信息查询、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台、人民法院公告网、中国裁判文书网、证券期货市场失信记录查询平台、中国证监会等网站进行查询，查阅其提供的《企业专项信用报告》等资料。

（二）核查意见

- 1、经核查，主办券商、律师认为：公司转让持有的 2%优达商信的财产份额真实有效、价格公允；
- 2、经核查，主办券商、律师认为：截至本回复出具日，优达商信自设立以来日常经营合法合规，不存在重大违法违规情形。

问题2、关于业绩真实性

根据申报文件及前次问询回复：（1）2024年1-3月，公司对三星视界营业收入大幅增长；报告期内，公司毛利率持续增长，主要因对大客户销售占比提升，多个细分产品境外毛利率大幅高于境内；（2）报告期内，公司主要供应商变动较大，存在客户指定采购的情形；主要采购原料中，同类产品不同供应商采购价格存在一定差异；（3）公司仅披露主要客户回款情况，未披露总体应收账款逾期情况及期后回款情况，公司研发人员平均薪酬高于可比公司。

请公司：（1）结合三星视界供应商体系变动情况及变动周期、公司对三星视界产品销量及价格变动情况，说明2024年第一季度公司对三星视界收入大幅增长的原因及可持续性，与可比公司及三星视界业绩变动情况是否存在较大差异；分析2024年第一季度公司对其他主要客户收入同比变动情况及变动原因；（2）结合产品价格、成本、客户结构等变动情况及变动原因，量化分析电磁屏蔽功能性器件及防尘减震功能性器件毛利率大幅上涨的原因及合理性，说明公司对不同主要客户销售同类产品价格是否存在较大差异及差异原因；分析2024年第一季度公司与可比公司同类产品毛利率是否存在较大差异，2022年公司消费电子功能器件毛利率低于可比公司的原因及合理性；分析电磁屏蔽功能性器件、光学功能性器件产品境内毛利率下滑的原因及合理性；同类产品境内外毛利率差异较大的原因，与可比公司存在较大差异；（3）说明各期客户指定供应商采购总体金额、占比，客户指定供应商采购的原因，是否符合行业惯例，各期采购数量变动较大的，说明变动原因及合理性；结合生产加工情况，说明客户不直接从供应商购买的原因，是否存在从供应商购买后直接销售给客户的情况，公司为主要责任人还是代理人，交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异；说明指定供应商与客户是否存在关联关系，相关采购价格是否公允，是否存在资金占用、利益输送、资金体外循环等情形，与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排，是否存在代垫成本费用及调节公司利润的情况；（4）对于报告期内变动的主要供应商，结合采购产品差异、采购价格差异、客户指定、深加

工结转模式需要等因素，逐家说明变动的具体原因及合理性；说明公司深加工结转模式具体内容，涉及的供应商及采购情况，结合采购价格差异、税收优惠及对产品成本的影响，说明境外采购占比上升的原因及合理性；（5）分产品列示公司对不同供应商采购同类产品价格差异情况，分析差异原因及合理性；（6）区分境内及境外客户，说明各期末应收账款余额、账龄、逾期金额、逾期期限、期后回款情况，是否存在大额应收款项无法收回的风险；（7）说明研发人员平均薪酬高于可比公司平均水平的原因，公司韩籍研发人员人数变动情况及变动原因，测算扣除韩籍人员后研发人员平均薪酬情况，研发人员划分标准及准确性，是否存在研发人员与管理人员混同的情况。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项，发表明确意见；（2）说明2023年回函确认比例低于其他期间的原因及合理性。

回复：

一、结合三星视界供应商体系变动情况及变动周期、公司对三星视界产品销量及价格变动情况，说明2024年第一季度公司对三星视界收入大幅增长的原因及可持续性，与可比公司及三星视界业绩变动情况是否存在较大差异；分析2024年第一季度公司对其他主要客户收入同比变动情况及变动原因

（一）结合三星视界供应商体系变动情况及变动周期、公司对三星视界产品销量及价格变动情况，说明2024年第一季度公司对三星视界收入大幅增长的原因及可持续性，与可比公司及三星视界业绩变动情况是否存在较大差异

1、结合三星视界供应商体系变动情况及变动周期、公司对三星视界产品销量及价格变动情况，说明2024年第一季度公司对三星视界收入大幅增长的原因及可持续性

（1）三星视界供应商体系变动情况及变动周期

报告期内，天津三星视界在消费电子功能性器件领域供应商包括韩天电子技术（天津）有限公司、意艾斯帝（天津）静电有限公司和澳普林特（本公司），经访谈天津三星视界了解，报告期内公司在天津三星视界同类别供应商采购量占比由三分之一提升至三分之二。2024年1-3月，公司对天津三星视界销量、销量

占比及收入大幅增长，主要系天津三星视界自 2023 年末开始进行国内消费电子功能性器件供应商的内部结构调整，天津三星视界根据未来的生产计划和与供应商的历史合作情况，决定将韩天电子技术（天津）有限公司移出国内供应商体系转移至越南工厂的供应商体系，因此天津三星视界自 2024 年 1 月起大幅减少对韩天电子技术（天津）有限公司的采购。天津三星视界基于与澳普林特的合作历史悠久、以往交货质量较好、响应速度快、配合度高等因素，给与澳普林特更多的订单份额，因此，公司自 2023 年末开始取得了更多的天津三星视界订单，公司对三星视界收入占比持续提升，具备合理性。

三星集团及天津三星视界对其供应商体系有严格的管理制度，进入其合格供应商体系需要经过一系列的背景调查、验厂、产品质量检验、合规调查等环节，确认之后方可被其纳入合格供应商体系进行管理。进入其合格供应商体系后，需对其产品需求进行及时响应并开发对应的消费电子功能性器件产品，经过多次反复论证后完成定型。产品定样后，在后续的实际交易中，需要保障大规模生产的产品质量，如若出现产品质量问题，需要进行及时更换。上述一系列的相关事项需要供应商与三星集团及天津三星视界长时间的合作，建立充分的商业信任，在此基础上，三星视界才会与其进行规模化的业务往来，因此，三星视界的供应商体系变动频率较低，与核心供应商的合作情况较为稳定。

（2）公司对三星视界产品销量及价格变动情况

报告期内，公司对三星视界不同产品的销量及价格变动情况如下：

单位：万 PCS、元/PCS

产品类别	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	销售数量	产品单价	销售数量	产品单价	销售数量	产品单价
电磁屏蔽功能性器件	1,570.81	2.28	2,172.44	2.47	1,885.89	1.91
防尘减震功能性器件	672.92	2.68	591.20	2.90	1,540.01	2.12
光学功能性器件	1,358.98	0.33	2,189.97	0.38	4,854.23	0.33
粘接功能性器件	961.70	0.32	1,507.84	0.34	1,279.89	0.31
导热散热功能性器件	-	-	0.11	0.49	0.69	0.48
其他	-	-	-	-	45.75	0.51
合计	4,564.41	1.34	6,461.56	1.30	9,606.46	0.92

报告期内，公司对三星视界体系内公司的销售产品以电磁屏蔽功能性器件、防尘减震功能性器件、光学功能性器件和粘接功能性器件为主，公司对于三星视界的产品销售情况主要与三星视界的终端设备需求和采购安排等情况有关。整体而言，报告期内公司对三星视界的销售规模有所增长且销售产品类型更为集中。

2023 年，公司向天津三星视界销售的产品数量有所下降但产品平均单价有所提升，主要系受天津三星视界供应商体系结构调整及其生产计划的影响，2023 年度三星视界的屏幕出货量有所下降，公司向天津三星视界的产品销量整体有所下降，2023 年末，天津三星视界进行供应商结构调整，公司当年向三星视界销售的产品类型更为集中且订单平均单价有所增长；2024 年第一季度，公司向三星视界销售的产品数量及收入同比持续增长，主要系受 2023 年底天津三星视界供应商体系调整影响，公司与天津三星视界的合作更加紧密，取得了天津三星视界更多的优质订单，公司对三星视界的销量及收入增长显著。

（3）2024 年第一季度公司对三星视界收入大幅增长的原因及可持续性

2024 年第一季度公司对三星视界收入大幅增长主要系受天津三星视界供应商体系调整影响。天津三星视界基于其业务发展安排以及供应商考察情况，自 2024 年 1 月起大幅减少对韩天电子技术（天津）有限公司的采购，天津三星视界基于与澳普林特的合作历史悠久、以往交货质量较好、响应速度快、配合度高等因素，对相应的采购订单交由澳普林特进行生产，因此，公司自 2023 年末开始取得了更多的天津三星视界订单，公司对三星视界收入占比持续提升，具备合理性。

三星集团及天津三星视界对其供应商体系有严格的管理制度，进入其合格供应商体系需要经过一系列的背景调查、验厂、产品质量检验、合规调查等环节，确认之后方可被其纳入合格供应商体系进行管理。因此，三星视界的供应商体系基本稳定，调整频率较低。经过多年的合作，公司的技术实力、产品质量以及服务态度获得了三星视界的高度认可，合作关系稳定。

综上所述，2024 年第一季度公司对三星视界收入大幅增长具备合理性，公司与三星视界的合作关系稳定，业绩具备可持续性。

3、可比公司及三星视界业绩变动情况

(1) 可比公司的业绩变动情况

报告期内各期，公司与可比公司的收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度		2022 年度
	收入金额	收入金额	变动率	收入金额
达瑞电子-主营业务	45,290.07	139,783.20	-4.87%	146,931.58
鼎佳精密-主营业务	83,18.60	36,391.75	11.55%	32,622.41
显盈科技-主营业务	17,245.11	68,193.32	-0.72%	68,685.25
可比公司平均	20,845.06	81,456.09	-1.56%	82,746.41
本公司-主营业务收入	9,391.28	25,050.73	-9.20%	27,590.20

注：以上数据来自于可比公司的财务报告、公开转让说明书等公开材料。

消费电子行业的供应链企业的收入变动主要受其供应链上的大型终端品牌厂商的需求和出货量的影响，公司在报告期内的收入先降后增，主要系受下游客户的生产需求和公司的业务调整的综合影响。2023 年度，公司逐步减少与小型代工厂客户的订单并缩减通过经销模式开展的业务规模，同时，当年部分境外客户（如中国台湾航电等）的需求订单有所减少，因此公司当年的收入有所下滑；2024 年第一季度，公司的收入同比增长显著，主要系自 2023 年末开始，公司的主要客户天津三星视界进行供应商结构调整，公司获取了更多的业务订单，收入增长显著。

可比公司中，达瑞电子的消费电子功能性器件的主要客户为三星视界、鹏鼎控股、台郡科技、华通电脑、藤仓电子等，与公司的主要客户结构较为相似。报告期内，达瑞电子主营业务收入及消费电子功能性器件业务收入在 2023 年有所下降，2024 年第一季度同期有所回升，其业绩变动趋势与公司基本一致。鼎佳精密的客户以仁宝电脑、台达电子、巨腾国际等消费电子终端客户，鼎佳精密 2023 年度的收入有所增长，据其公开材料披露，主要系其积极开拓新的应用领域及新客户，故 2023 年度各细分类产品销量均有所回升，收入恢复增长。显盈科技的主营业务收入在报告期内相对较为稳定，显盈科技的主要客户包括全球知名 3C 周边品牌商 Belkin、StarTech、绿联科技、安克创新等，其产品形态、客

户结构和应用领域与公司存在一定差异。

整体而言，公司的收入变动趋势与可比公司存在一定差异，主要系可比公司的产品形态、客户结构和应用领域与公司存在差异所致，公司的收入变动趋势符合公司的客户结构、市场环境和实际经营情况。

（2）三星视界的业绩变动情况

公司对三星视界的主要交易主体为天津三星视界，由于三星集团并未单独披露三星视界体系的业绩情况，因此，公司难以获取三星视界经营业绩的权威公开数据。

公司向三星视界销售的消费电子功能性器件产品主要用于其中小尺寸 OLED 屏幕的生产制造，根据 omdia 报告显示，三星视界 2022 年的中小尺寸 OLED 屏幕出货量为 4.29 亿片，占据全球市场 56% 的份额；2023 年的中小尺寸 OLED 屏幕出货量为 3.57 亿片，占据全球市场 43% 的份额。2023 年度，公司向三星视界的产品销量及收入金额有所下滑，符合三星视界屏幕出货量的变动情况。2023 年末，受天津三星视界供应商体系调整影响，公司向三星视界的产品销售数量及销售金额有所增长，导致公司 2024 年第一季度的收入同比增长显著，符合公司以及三星视界的实际经营情况。

综上所述，公司向三星视界的销售收入变动符合公司的实际经营情况，2024 年第一季度公司对三星视界收入大幅增长具备合理性，与可比公司及三星视界的业绩变动情况不存在显著差异。

（二）分析 2024 年第一季度公司对其他主要客户收入同比变动情况及变动原因

报告期内各期的第一季度，公司对其他主要客户的收入同比变化情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年第一季度		2023 年第一季度		2022 年第一季度
	收入金额	变动幅度	收入金额	变动幅度	收入金额
富士康	515.49	-6.98%	554.15	-2.67%	569.37

项目	2024 年第一季度		2023 年第一季度		2022 年第一季度
	收入金额	变动幅度	收入金额	变动幅度	收入金额
京东方	223.51	-54.12%	487.17	-15.45%	576.20
中国台湾航电	517.94	77.10%	292.46	-58.90%	711.66
华勤技术	363.42	83.72%	197.82	-42.95%	346.74

2023 年度第一季度，公司对主要客户的销售收入均有不同程度的下滑，与公司 2023 年全年的收入变动趋势一致，这主要系当年消费电子行业的市场环境较为低迷，终端设备厂商的出货量有所缩减，因此公司当年第一季度对主要客户的销售收入有所下滑。2024 年第一季度，消费电子行业市场环境有所改善，公司对其他部分主要客户的收入同比增长显著，当期收入有所回升。其中，公司主要客户京东方由于其华北工厂迁移导致与公司的合作规模有所缩减，当期收入有所下滑；公司主要客户富士康的第一季度收入同比变动幅度较小，收入规模基本稳定。

整体而言，2024 年第一季度公司对其他主要客户收入变动情况符合消费电子行业的市场环境变化情况，具备合理性。

二、结合产品价格、成本、客户结构等变动情况及变动原因，量化分析电磁屏蔽功能性器件及防尘减震功能性器件毛利率大幅上涨的原因及合理性，说明公司对不同主要客户销售同类产品价格是否存在较大差异及差异原因；分析 2024 年第一季度公司与可比公司同类产品毛利率是否存在较大差异，2022 年公司消费电子功能器件毛利率低于可比公司的原因及合理性；分析电磁屏蔽功能性器件、光学功能性器件产品境内毛利率下滑的原因及合理性；同类产品境内外毛利率差异较大的原因，与可比公司存在较大差异

（一）结合产品价格、成本、客户结构等变动情况及变动原因，量化分析电磁屏蔽功能性器件及防尘减震功能性器件毛利率大幅上涨的原因及合理性，说明公司对不同主要客户销售同类产品价格是否存在较大差异及差异原因

1、电磁屏蔽功能性器件毛利率大幅上涨的原因及合理性

公司的电磁屏蔽功能性器件产品主要包括铜箔、铝箔等含金属的导电产品以及导电布、绝缘布等电磁材料产品。报告期内，公司电磁屏蔽功能性器件产品的

主要客户包括三星视界、东莞市华研新材料科技有限公司、华勤技术、仁宝电脑等。报告期内，公司电磁屏蔽功能性器件产品的销售均价、单位成本和毛利率波动的具体情况如下：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
收入金额（万元）	3,908.13	6,522.12	5,897.99
产品毛利率	50.21%	47.28%	34.50%
销售均价（元/PCS）	1.16	0.56	0.26
单位成本（元/PCS）	0.58	0.30	0.17
三星收入占比	91.44%	82.11%	61.04%
三星毛利占比	95.39%	91.12%	76.83%

报告期内，公司的电磁屏蔽功能性器件的收入及毛利率均有所增长，主要系公司向主要客户三星视界销售该类产品的金额及占比在报告期内显著提升所致。公司电磁屏蔽功能性器件的毛利率增长主要系公司向三星视界销售占比显著增长所致，收入占比由 61.04%增长至 91.44%，公司向核心优质客户的销售占比提升，客户结构不断优化，导致该类产品的毛利率有所增长，符合公司的实际情况，具备合理性。

2、防尘减震功能性器件毛利率大幅上涨的原因及合理性

防尘减震功能性器件产品主要包括泡棉、防尘布等产品，该类产品整体毛利较低。报告期内，公司防尘减震功能性器件产品的主要客户包括三星视界、联想、华勤技术、欣冠精密等，该类客户。报告期内，公司防尘减震功能性器件产品的销售均价、单位成本和毛利率波动的具体情况如下：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
收入金额（万元）	2,650.64	6,420.64	7,298.07
产品毛利率	33.85%	20.42%	23.93%
销售均价（元/PCS）	0.25	0.13	0.16
单位成本（元/PCS）	0.17	0.10	0.12
前五大客户收入占比	89.82%	72.72%	78.56%
前五大客户毛利占比	98.17%	73.27%	88.43%

报告期内各期，公司防尘减震功能性器件前五大客户的收入占比分别为 78.56%、72.72%和 89.82%，该类产品前五大客户的毛利占比分别为 88.43%、73.27%

和 98.17%，前五大客户的收入占比与毛利率的变化情况一致，该类产品的销售情况在报告期内总体呈现集中趋势，公司的核心优质客户的收入占比总体呈上升趋势，优质客户的毛利率相对较高，对毛利率的影响显著。此外，公司在报告期内逐渐专注于服务核心优质客户，主动缩减与部分低毛利的中小型客户的合作规模，一定程度上也提升了防尘减震功能性器件的毛利率水平。

因此，公司报告期内的防尘减震功能性器件毛利率大幅上涨符合公司的实际经营情况，具备合理性。

3、公司对不同主要客户销售同类产品价格是否存在较大差异及差异原因

报告期内，公司不同产品的销量和单价存在一定波动，产品的销售数量主要取决于主要客户的产品需求，而销售单价则与当期主要客户购买公司产品的技术参数、功能型号以及耗用材料价值等情况有关。公司的主要产品存在高度定制化的特征，属于非标准化产品，产品单价主要受客户采购的技术参数、功能型号和耗用材料价值等因素影响，因此单价差异较大。以电磁屏蔽功能性器件为例，部分客户产品要求使用铜箔等高价材料，而部分客户仅需导电布等低值材料，因此报告期内同类产品不同客户单价变动大，符合公司的实际情况。报告期内，公司各细分产品的客户结构及收入变动情况具体如下：

① 电磁屏蔽功能性器件

电磁屏蔽功能性器件产品主要包括铜箔、铝箔等金属材料的导电产品以及导电布、绝缘布等电磁材料产品。报告期内，电磁屏蔽功能性器件的主要客户及销量、单价的波动情况如下：

2024 年 1-3 月				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
三星视界	1,569.38	2.28	3,573.61	91.44%
苏州璨曜光电有限公司	9.30	10.80	100.46	2.57%
华勤技术	1,330.61	0.05	69.39	1.78%
东莞市华研新材料科技有限公司	74.04	0.53	39.06	1.00%
东莞鹏龙光电有限公司	86.55	0.39	33.89	0.87%
合计	3,069.89	-	3,816.42	97.65%

2023 年度				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
三星视界	2,169.66	2.47	5,355.11	82.11%
华勤技术	6,118.79	0.04	268.79	4.12%
仁宝电脑	1,202.00	0.19	226.31	3.47%
京东方	673.71	0.30	200.17	3.07%
东莞市华研新材料科技有限公司	285.21	0.55	157.71	2.42%
合计	10,449.37	-	6,208.10	95.19%
2022 年度				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
三星视界	1,885.34	1.91	3,600.21	61.04%
东莞市华研新材料科技有限公司	839.55	0.57	481.52	8.16%
瑞声科技	10,685.59	0.04	443.86	7.53%
京东方	1,377.61	0.30	408.99	6.93%
和硕科技	164.06	1.23	201.70	3.42%
合计	14,952.15	-	5,136.29	87.09%

报告期内，公司电磁屏蔽功能性器件产品的主要客户包括三星、东莞市华研新材料科技有限公司、华勤技术、仁宝电脑等。2023 年度，公司电磁屏蔽功能性器件的销量有所下降，主要系公司出于发展需求，调整客户结构，缩减了与部分中小型客户的合作规模，导致当年电磁屏蔽功能性器件的整体销量有所减少。2024 年第一季度，苏州璨曜光电有限公司的电磁屏蔽功能性器件产品的单价较高，主要系其产品的耗用原材料造价较高，且其产品在报告期内才完成样品试制，仍处于小批量生产阶段，因此产品整体销量较低。

2023 年至 2024 年第一季度，公司的电磁屏蔽功能性器件的收入及平均单价均有所增长，该类产品的五大客户销售占比逐年增长，客户集中度有所提升，主要系公司主要客户三星视界自 2023 年起向公司采购该类产品的订单数量和收入占比均有所增长，导致公司的电磁屏蔽功能性器件产品收入和占比在报告期内均逐渐提升，具有合理性。

② 防尘减震功能性器件

防尘减震功能性器件产品主要包括泡棉、防尘布等产品，该类产品的销售数量较大但整体单价和毛利较低。报告期内，公司防尘减震功能性器件产品的主要客户包括三星视界、联想、华勤技术、欣冠精密等。

报告期内，防尘减震功能性器件的主要客户及销量、单价的波动情况如下：

2024 年 1-3 月				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
三星视界	672.92	2.68	1,802.82	68.01%
华勤技术	2,665.76	0.10	263.96	9.96%
欣旺达	1,035.45	0.14	145.29	5.48%
联想集团	416.43	0.24	100.34	3.79%
瑞声科技	3,176.14	0.02	68.30	2.58%
合计	7,966.70	-	2,380.71	89.82%
2023 年度				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
三星视界	590.92	2.90	1,714.69	26.71%
联想集团	4,493.52	0.25	1,117.44	17.40%
华勤技术	9,342.74	0.11	1,010.29	15.74%
瑞声科技	9,751.75	0.04	418.86	6.52%
浙江豪声	5,227.73	0.08	407.78	6.35%
合计	29,406.66	-	4,669.07	72.72%
2022 年度				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
三星视界	1,536.67	2.12	3,257.15	44.63%
联想集团	3,191.01	0.31	987.72	13.53%
华勤技术	7,938.45	0.08	650.59	8.91%
欣冠精密	6,643.11	0.07	475.02	6.51%
浙江豪声	4,198.15	0.09	363.22	4.98%
合计	23,507.39	-	5,733.69	78.56%

2024 年第一季度，该类产品的平均销售单价有所提升，主要系公司对三星

视界的收入在当期显著增长，因此对于产品单价有所影响。报告期内各期，公司防尘减震功能性器件的收入与销售数量、销售单价的波动基本一致，不存在异常波动。

③ 导热散热功能性器件

导热散热功能性器件产品主要包括石墨材料、导热垫片等产品，报告期内，公司导热散热功能性器件产品的主要客户包括富士康、仁宝电脑、广达电脑、立讯精密和歌尔股份等笔记本电脑类设备的终端厂商和代工厂。

报告期内，导热散热功能性器件的主要客户及销量、单价的波动情况如下：

2024 年 1-3 月				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
富士康	354.72	1.44	511.09	59.28%
仁宝电脑	85.64	1.07	91.53	10.62%
立讯精密	78.70	0.74	58.00	6.73%
比亚迪	35.90	1.58	56.66	6.57%
广达电脑	37.82	0.99	37.33	4.33%
合计	592.78	-	754.61	87.53%
2023 年度				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
富士康	2,647.68	1.18	3,135.72	67.79%
仁宝电脑	580.59	1.14	659.00	14.25%
比亚迪	106.31	1.70	180.62	3.90%
广达电脑	115.84	1.01	117.17	2.53%
歌尔股份	13.96	7.30	101.89	2.20%
合计	3,464.38	-	4,194.40	90.68%
2022 年度				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
富士康	3,774.33	0.82	3,097.59	70.58%
广达电脑	535.21	0.70	372.44	8.49%
仁宝电脑	240.36	1.25	301.49	6.87%
捷荣科技集团有限公司	194.03	1.14	220.26	5.02%

长盈精密	84.26	1.81	152.23	3.47%
合计	4,828.19	-	4,144.01	94.42%

2023 年，歌尔股份的导热散热功能性器件产品平均单价高于其他客户，主要系歌尔股份当年存在少量高价订单，该类订单耗用的导热材料成本较高，因此订单单价较高，且歌尔股份当期采购的导热散热功能性器件产品整体数量较低，高价订单对于其同类产品的平均单价影响显著。报告期内，富士康的导热散热功能性器件产品单价有所提升，主要系随着终端产品迭代和市场环境变化，公司自富士康体系取得的导热散热功能性器件产品的订单整体数量虽有所下降，但高价订单的比例有所提升所致。

报告期内导热散热功能性器件产品的销量和单价情况整体波动较小，2023 年度，该类产品的销量同比有所下降但单价与销售收入及收入占比同比有所增长，主要系公司出于自身发展规划、产能情况和经济效益的考虑，于 2023 年起逐步调整客户结构，专注于富士康、仁宝电脑、广达电脑等核心高质量客户的合作，从而主动减少部分单量较少、客单价较低的国内小型代工厂客户的销售规模。该类产品的销量、单价及收入波动情况符合公司的实际经营情况，不存在异常波动。

④ 光学功能性器件

光学功能性器件产品主要包括光学保护膜、遮光材料等，报告期内，公司光学功能性器件产品的主要客户包括京东方、三星视界、和硕科技、华勤技术、英华达等。

报告期内，公司光学功能性器件的主要客户及销量、单价的波动情况如下：

2024 年 1-3 月				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
三星视界	1,358.85	0.33	446.19	59.73%
京东方	939.57	0.22	210.44	28.17%
和硕科技	150.70	0.29	44.14	5.91%
苏州璨曜光电有限公司	4.74	3.81	18.03	2.41%
瑞声科技	376.89	0.02	8.44	1.13%
合计	2,830.76	-	727.24	97.36%

2023 年度				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
京东方	2,921.09	0.53	1,544.30	53.09%
三星视界	2,189.54	0.38	836.27	28.75%
和硕科技	1,114.07	0.31	343.88	11.82%
英华达	832.43	0.08	67.95	2.34%
瑞声科技	1,673.89	0.02	30.87	1.06%
合计	8,731.02	-	2,823.26	97.06%
2022 年度				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
京东方	8,259.06	0.28	2,327.62	52.67%
三星视界	4,852.44	0.33	1,594.34	36.08%
华勤技术	408.39	0.35	141.33	3.20%
英华达	678.10	0.20	134.18	3.04%
易买服科	1,290.00	0.07	92.88	2.10%
合计	15,487.99	-	4,290.35	97.09%

2024 年第一季度，苏州璨曜光电有限公司的光学功能性器件产品的单价较高，主要系其产品的耗用原材料造价较高，且其产品在报告期内才完成样品试制，仍处于小批量生产阶段，因此产品整体销量较低。

报告期内，公司光学功能性器件产品的客户集中度以及平均销售单价的变动较为稳定，2023 年该类产品的销量有所下降，主要系公司该类产品的客户京东方的华北厂区迁移，导致公司该类产品的订单量和销售收入有所下滑。报告期内，公司光学功能性器件产品的销量及单价与收入的变动情况一致，符合公司的实际经营情况。

⑤ 粘接功能性器件

粘接功能性器件产品主要包括各类胶带和粘性材料产品，报告期内，公司粘接功能性器件产品的主要客户包括三星视界、英华达、和硕科技、华勤技术、歌尔股份等。

报告期内，公司粘接功能性器件的主要客户及销量、单价的波动情况如下：

2024 年 1-3 月				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
三星集团	961.55	0.32	305.82	40.94%
长盈精密	392.43	0.15	58.29	7.80%
苏州奥笛亚电子科技有限公司	97.51	0.26	24.99	3.35%
东莞鹏龙光电有限公司	58.17	0.36	21.02	2.81%
华勤技术	483.78	0.04	19.36	2.59%
合计	1,993.45	-	429.48	57.50%
2023 年度				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
三星集团	1,507.84	0.34	506.99	38.33%
和硕科技	302.41	0.40	121.56	9.19%
华勤技术	3,338.48	0.03	107.59	8.13%
英华达	2,521.37	0.03	82.87	6.26%
苏州奥笛亚电子科技有限公司	346.99	0.22	76.88	5.81%
合计	8,017.09	-	895.89	67.72%
2022 年度				
客户名称	数量（万 PCS）	单价（元 /PCS）	收入（万元）	收入占比
三星集团	1,279.54	0.31	397.66	22.37%
英华达	3,789.30	0.07	276.18	15.54%
东莞市震宇模具塑胶实业有限公司	635.87	0.33	209.88	11.81%
华勤技术	2,236.24	0.08	175.60	9.88%
歌尔股份	583.96	0.19	109.26	6.15%
合计	8,524.91	-	1,168.57	65.73%

报告期内，公司粘接功能性器件产品的单价和收入占比较低，2024 年第一季度，该类产品的平均单价有所上升，主要系三星视界采购单价相对较高，当期采购该类产品在同类产品中的占比有所上升所致。整体而言，粘接功能性器件产品的收入波动与销售数量及单价的变化不存在差异。

⑥ 触控结构性器件

触控结构性器件产品主要包括触控线性马达和其他结构性器件产品等，其中线性马达为主要产品，其他结构性器件的单价和收入金额较小。报告期内，公司触控结构性器件产品的主要客户为中国台湾航电、天津旭堃、天津德山精密等。

报告期内公司的触控结构性器件产品的销量整体较为稳定，其中线性马达的销量和收入均有所下降，主要系该类业务的第一大客户中国台湾航电的业务调整所致；报告期内线性马达产品的平均单价有所提升，主要系公司在报告期内逐渐缩减通过经销模式销售线性马达产品的规模，因此线性马达产品的平均单价有所提升。此外，公司亦有意逐步缩减触控结构性器件的业务规模，专注于消费电子功能器件业务。报告期内公司触控结构性器件产品收入的变动与销售单价的变动情况一致，符合公司的实际经营情况。

综上所述，公司的主要产品存在高度定制化的特征，属于非标准化产品，公司对不同主要客户销售同类产品价格主要受客户采购产品的技术参数、功能型号和耗用材料价值等因素影响，因此公司对不同客户销售同类产品的单价差异较大，具备合理性。

（二）分析 2024 年第一季度公司与可比公司同类产品毛利率是否存在较大差异，2022 年公司消费电子功能器件毛利率低于可比公司的原因及合理性

1、2024 年第一季度公司与可比公司同类产品毛利率的差异情况

2024 年第一季度，可比公司并未披露不同分类产品的收入及毛利情况，因此此处参考其 2024 年半年度的数据与公司进行对比。公司与可比公司同类产品的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	
	收入金额	毛利率
显盈科技	17,245.11	19.78%
达瑞电子	45,290.07	22.07%
鼎佳精密	未披露	未披露
本公司	9,536.53	37.48%
本公司-消费电子功能性器件	8,721.53	38.11%
项目	2024 年 1-6 月	

	收入金额	毛利率
显盈科技-主营业务	36,996.75	20.67%
达瑞电子-消费电子功能性器件	42,356.97	26.05%
鼎佳精密-功能性产品	12,865.26	37.14%

注：以上数据来源于可比公司定期财务报告、公开转让说明书、招股说明书等公开披露材料；可比公司中显盈科技的产品分类与公司的可比性较差，因此此处仅列示主营业务毛利率。

2024 年第一季度，公司的毛利率高于可比公司平均水平，主要系公司的业绩规模较小且业务较为集中，报告期内公司的收入主要来自于消费电子功能性器件产品。报告期内，公司逐渐专注于服务核心优质客户，不断优化自身客户结构，报告期内核心优质客户的收入占比不断提升，因此公司的毛利率处于较高水平且在报告期内有所增长。2024 年第一季度，受三星视界供应商体系结构调整影响，公司对三星视界的收入金额及占比进一步增长，公司消费电子功能性器件的毛利率有所提升，符合公司的实际经营情况。

可比公司中，达瑞电子的消费电子功能性器件业务的产品属性和客户结构与公司的消费电子功能性器件业务最为类似，根据其招股说明书披露，达瑞电子的直接客户系东莞三星视界、鹏鼎控股、歌尔股份、立讯精密等业内领先或知名的电子核心零组件生产商、制造服务商，公司产品最终应用于苹果、华为、OPPO 等知名消费电子产品终端品牌。报告期内，达瑞电子的消费电子功能性器件的收入占比和毛利率水平有所下降，据其财务报告披露，主要系受 2023 年全球消费电子市场整体下行影响，消费电子功能性器件业务有所下滑；达瑞电子 2024 年上半年财务报告显示当期消费电子行业景气度修复，消费电子功能型器件业务有所回升，消费电子功能性器件业务实现营业收入 42,356.97 万元，同比增长 130.81%，毛利率较 2023 年亦有所回升。在此市场环境下，公司 2023 年的消费电子功能性器件业务亦有所下滑，公司及时调整经营策略，主动减少与部分经济效益较低的小型代工厂客户业务规模，专注于服务核心客户，因此公司 2023 年的毛利率同比有所增长。此外，受公司核心客户天津三星视界供应商调整的影响，公司自 2023 年末取得了更多的三星视界订单，三星视界的订单毛利率相对较高，一定程度上缓解了市场环境下行对于公司毛利率的影响。因此公司在消费电子的市场环境变化下实现了毛利率的持续增长，符合公司的实际情况。

鼎佳精密的主要客户包括仁宝电脑、台达电子和巨腾国际等，与公司的客户结构相似，鼎佳精密的毛利率与公司不存在较大差异；显盈科技的客户主要为 Belkin、StarTech、绿联科技、Cropmark 等全球知名 3C 周边品牌商，相关产品主要应用于笔记本电脑、台式电脑、平板电脑、智能手机等智能终端以及数字电视、显示器、投影仪、VR 等消费电子设备的信号传输模块，与公司的消费电子功能器件的细分应用领域存在一定差异，其毛利率水平略低于公司及其他可比公司。此外，报告期内可比公司并未披露同类业务及产品的产品型号及销售数量和单价情况，且消费电子行业产品存在高度定制化的特点，产品单价与客户结构、客户需求等因素密切相关，因此同类型业务的不同型号产品的毛利情况均可能存在差异，可比性较差。

综上所述，公司的毛利率波动符合公司的实际经营情况，2024 年第一季度公司毛利率与可比公司同类产品毛利率存在一定差异，具备合理性。

2、2022 年公司消费电子功能器件毛利率低于可比公司的原因及合理性

2022 年度，公司的收入及毛利率与可比公司及同类业务的收入和毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	
	收入金额	毛利率
达瑞电子	143,417.88	32.90%
鼎佳精密	32,890.85	32.40%
显盈科技	68,685.25	24.94%
可比公司平均水平	81,664.66	30.08%
本公司	28,166.08	28.92%
达瑞电子-消费电子功能性器件	62,275.60	37.40%
鼎佳精密-功能性产品	23,687.32	35.75%
本公司-消费电子功能性器件	23,846.45	29.06%

注：以上数据来源于可比公司定期财务报告、公开转让说明书、招股说明书等公开披露材料；可比公司中显盈科技的产品分类与公司的可比性较差，因此此处仅列示主营业务毛利率。

2022 年度，公司的消费电子功能性器件的毛利率略低于可比公司同类业务的毛利率水平，主要系由于公司的经营规模相对可比公司而言较小，在发展阶段

对于客户和订单的选择权以及议价权较弱，因此公司在报告期初存在部分国内中小型消费电子代工厂客户以及为占据市场份额而获取的低毛利订单，这部分客户订单的毛利率较低，拉低了公司当年消费电子功能性器件业务的整体毛利率，导致公司 2022 年消费电子功能器件的毛利率略低于可比公司，符合公司的实际经营情况，具备合理性。

报告期内，随着公司的技术水平、产品质量和服务的提升，公司的客户结构逐步改善，相较于报告期初，公司大型终端厂商和大型代工厂等客户的销售占比逐步提升，该类客户更加注重产品质量和服务响应的及时性，公司在与该类客户的合作过程中，产品和服务均获得了客户的高度认可，因此公司在客户类型和客户订单的选择范围更大。报告期内，公司逐步专注于三星视界、富士康等国内外大型终端厂商及大型代工厂等优质客户，虽整体收入水平有所下滑，但消费电子功能性器件的毛利率增长显著，符合公司的实际经营情况。

（三）分析电磁屏蔽功能性器件、光学功能性器件产品境内毛利率下滑的原因及合理性

1、电磁屏蔽功能性器件产品境内毛利率下滑的原因及合理性

报告期内，公司电磁屏蔽功能性器件的收入金额及毛利变化情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	占比 (%)	毛利率 (%)	收入	占比 (%)	毛利率 (%)	收入	占比 (%)	毛利率 (%)
外销客户	3,711.60	94.97	52.15	5,596.22	85.80	51.57	3,973.41	67.37	41.15
内销客户	196.53	5.03	13.65	925.90	14.20	21.30	1,924.58	32.63	20.77
电磁屏蔽功能性器件收入合计	3,908.13	100.00	50.21	6,522.12	100.00	47.28	5,897.99	100.00	34.50

报告期内，公司电磁屏蔽功能性器件的内销主要客户包括华勤技术、京东方东莞市华研新材料科技有限公司、长盈精密和富士康等，内销收入规模整体较小。公司电磁屏蔽功能性器件的内销客户类型较多，既包括京东方等国内知名终端厂商客户，同时也有中小型终端厂商和代工厂客户，不同客户的毛利率差异情况较大，客户结构的变动对于公司该类产品的内销毛利率影响较大。

报告期内，公司的电磁屏蔽功能性器件产品的毛利率存在一定波动，2023年公司出于自身发展需求和生产计划，主动缩减与部分国内中小型代工厂客户的合作规模，逐步专注于服务三星视界、富士康等国内外大型终端厂商及大型代工厂等优质客户，因此当年公司电磁屏蔽功能性器件的境内客户收入有所减少但毛利率略有提升。2024 年第一季度，公司电磁屏蔽功能性器件的境内收入与毛利率有所下滑，主要系电磁屏蔽功能性器件的境内主要客户之一京东方的华北工厂迁移，京东方 2024 年第一季度未向公司进行采购相关产品，报告期内，公司向京东方销售的电磁屏蔽功能性器件产品的收入金额分别为 408.99 万元、200.17 万元和 0 万元，占境内客户同类产品收入的比例分别为 21.25%、21.62%和 0%，京东方该类产品的收入下滑明显。京东方为境内的大型终端厂商，其同类产品的订单毛利率一般高于其他境内客户，其收入下滑对于公司境内同类产品毛利率的影响显著，因此公司当期的电磁屏蔽功能性器件产品的境内毛利率下滑，符合公司的实际经营情况，具备合理性。

2、光学功能性器件产品境内毛利率下滑的原因及合理性

报告期内，公司光学功能性器件的收入金额及毛利变化情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	占比 (%)	毛利率 (%)	收入	占比 (%)	毛利率 (%)	收入	占比 (%)	毛利率 (%)
外销客户	506.38	67.79	42.07	1,140.88	39.22	43.67	1,421.68	32.17	44.85
内销客户	240.58	32.21	-94.40	1,768.03	60.78	26.63	2,997.18	67.83	30.05
内销客户-扣除京芯影响	119.38	15.98	21.75	1,768.03	60.78	26.63	2,997.18	67.83	30.05
光学功能性器件收入合计	746.96	100.00	-1.88%	2,908.91	100.00	33.32	4,418.86	100.00	34.81

2024 年第一季度，公司境内客户的光学功能性器件毛利率降幅较大且为负值，主要系受京东方旗下子公司京东方晶芯科技有限公司的 LED 类产品的影响，由于该类产品对于显色值的要求极高，公司在合作初期存在较多的不良品报废，因此导致该类产品的成本较高、整体毛利为负。扣除京芯产品的影响后，公司 2024 年第一季度光学功能性器件的境内客户毛利率为 21.75%。公司目前已与该类产品的客户和原材料供应商建立了责任机制并不断完善改良相关工艺，预计毛

利异常情况会得到改善。该类业务在当期的收入占比较低，对于公司经营业绩的影响较小。

报告期内，公司光学功能性器件的主要境内客户即为京东方，报告期内各期，公司对京东方销售光学功能性器件产品的收入分别为 2,327.62 万元、1,544.30 万元和 210.44 万元，占同类产品境内收入的比例分别为 77.66%、87.35%和 87.47%。受京东方华北厂区迁移影响，公司取得的京东方的光学功能性器件产品订单有所减少，报告期内收入下降明显，其收入下滑对于公司境内同类产品毛利率的影响显著，因此公司当期的光学功能性器件产品的境内毛利率下滑，符合公司的实际经营情况，具备合理性。

（四）同类产品境内外毛利率差异较大的原因，与可比公司是否存在较大差异

1、境内外区域的毛利率差异较大的原因及合理性

报告期内，公司不同区域的毛利率的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	占比 (%)	毛利率 (%)	收入	占比 (%)	毛利率 (%)	收入	占比 (%)	毛利率 (%)
外销客户	7,202.39	76.69	47.22	13,491.47	53.86	42.78	13,237.71	47.98	38.37
内销客户	2,188.89	23.31	3.40	11,559.26	46.14	21.07	14,352.48	52.02	19.73
主营业务收入合计	9,391.28	100.00	37.09	25,050.73	100.00	32.76	27,590.20	100.00	28.70

公司报告期内的外销收入及毛利均有所上升，主要系三星视界的销售收入增长所致，外销客户的整体毛利率要高于内销客户。报告期内，公司的外销客户主要为国际大型终端品牌厂商，如：三星视界、中国台湾航电、英华达等，外销客户的整体毛利率较高。相对其他客户而言，三星视界、中国台湾航电这类国际一线品牌终端企业客户在市场上享有较高的知名度和美誉度，在品牌形象、产品设计、功能定位、质量稳定等方面较其他二三线品牌具有竞争优势，产品溢价也高于其他品牌产品，其供应链企业对应也拥有较高的利润空间，因此公司境外客户的整体毛利率较高，具有合理性。公司报告期内的内销客户的客户类型较多，既包括京东方、联想集团等终端设备厂商和富士康、华勤技术等国内知名的大型代

工厂客户，同时还包括部分毛利率整体较低的中小型代工厂客户，不同的客户对于产品功能、型号的需求差别较大，因此不同客户的毛利差异情况差异同样较大，导致内销收入的毛利率整体相对较低，符合公司的客户结构以及行业和市场情况。其中 2024 年第一季度内销毛利率较低，主要系公司为拓展境内客户业务，京东方子公司京东方晶芯科技有限公司的部分新产品在业务开展初期不良品报废，导致该类产品的生产成本较高，整体毛利为负。此外，报告期内公司境内的触控结构性器件的收入有所减少，相关的机器折旧、人工成本等固定成本较高，因此公司 2024 年第一季度的内销客户毛利率整体较低。

综上所述，公司境内外区域的毛利率差异主要系由于客户结构以及客户产品差异所致，符合公司的实际经营情况，具备合理性。

2、可比公司的境内外毛利率情况

报告期内，公司与可比公司的境内外客户的毛利率比较情况具体如下：

公司名称	项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
本公司	内销	3.40%	21.07%	19.73%
	内销（扣除京芯影响）	15.59%	21.07%	19.73%
	外销	47.22%	42.78%	38.37%
公司名称	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
鼎佳精密	内销	23.88%	25.77%	25.93%
	外销	43.28%	43.78%	40.41%
达瑞电子	内销	21.24%	21.00%	33.48%
	外销	26.90%	31.00%	31.76%
显盈科技	内销	14.60%	14.56%	14.58%
	外销	28.05%	33.37%	30.20%

注：可比公司数据来源为公开披露的财务报告；2024 年第一季度，可比公司并未披露不同地区的收入及毛利情况，因此此处参考其 2024 年半年度的数据与公司进行对比。

整体而言，可比公司外销收入的毛利率基本均高于内销收入毛利率，与公司内外销毛利率的差异情况不存在差异，符合消费电子行业的行业特征。报告期内，公司的境内外毛利率的差异较可比公司而言相对较大，一方面系公司的客户结构相对集中，境外客户中对于核心客户的收入比例较高，因此境外客户毛利率较高；另一方面，可比公司中，达瑞电子自上市后业务不断扩充，目前其消费电子功能

性器件业务的收入占比逐渐减小，目前仅占期营业收入的 30%左右，其境内业务的规模较大，毛利率处于较高水平，境内外客户的毛利率差异较小。除达瑞电子外，其他可比公司的内外销毛利率的差异和变动情况与公司并不存在显著差异，扣除京芯影响后，公司的内外销收入的毛利率变动及差异情况不存在显著异常情形。

三、说明各期客户指定供应商采购总体金额、占比，客户指定供应商采购的原因，是否符合行业惯例，各期采购数量变动较大的，说明变动原因及合理性；结合生产加工情况，说明客户不直接从供应商购买的原因，是否存在从供应商购买后直接销售给客户的情况，公司为主要责任人还是代理人，交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异；说明指定供应商与客户是否存在关联关系，相关采购价格是否公允，是否存在资金占用、利益输送、资金体外循环等情形，与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排，是否存在代垫成本费用及调节公司利润的情况

（一）说明各期客户指定供应商采购总体金额、占比，客户指定供应商采购的原因，是否符合行业惯例，各期采购数量变动较大的，说明变动原因及合理性

1、客户对供应商指定的标准

公司下游客户如三星、京东方等主要从事精密电子器件的研发及生产业务，产品品控严格，其产品零件众多、结构复杂，对于各类结构元器件品质要求较高，因此客户一般具有严格的采购标准，其采购业务具有严控原材料参数、甄选供应商范围等特点。

具体到公司业务来看，公司下游客户如三星等对原材料要求较高，一般会根据历史用料情况、原材料品质等因素建立原料提供商备选池。该类客户在与公司的合作过程中，一般会对相关原材料提出预先参数标准，并在原料商备选池中预先推荐一家或几家原料商，公司在参考客户图纸及原料需求后，从生产可行性、成品性能等因素出发，与客户进行多轮次技术磋商、打样共研，最终确定成品。在该过程中，客户划定备选池并推荐原料商、公司参与用料变更与选定，两者共

同确定原料提供商(即公司供应商),该供应商选定行为实质上与客户指定不同,公司基于审慎原则,将上述情况下的采购认定为客户指定供应商的采购。

2、客户指定供应商采购情况

公司报告期内客户指定采购原材料的具体金额及比例如下:

单位: 万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
客户指定采购金额	3,885.35	10,029.37	6,635.27
采购总额	5,605.13	14,508.04	16,198.64
客户指定采购占采购总额比例	69.32%	69.13%	40.96%

行业内下游中大型客户对于采购的消费电子功能性器件产品的品质有较高的要求,因此会对使用原材料的材质、厚度、性能等指标进行明确的细化要求,从而产生客户指定供应商进行采购的情况。根据公开信息,公司同行业可比公司中达瑞电子和鼎佳精密中均存在客户指定供应商进行采购的情况,同行业可比公司中显盈科技由于产品结构和客户结构的不同,不存在客户指定供应商的情况。综上所述,公司存在客户指定供应商采购的情况符合行业惯例。

2023 年度,公司客户指定采购对应的采购额及占比同比有所提升,主要由于主要客户当期开始加强对消费电子功能性器件产品的产品质量要求,对产品生产过程中的原材料采购的品质控制强化管理,因此当期开始,公司客户指定供应商采购的比例有所上升。2024 年 1-3 月公司客户指定供应商采购的规模占比保持相对稳定。

(二) 结合生产加工情况,说明客户不直接从供应商购买的原因,是否存在从供应商购买后直接销售给客户的情况,公司为主要责任人还是代理人,交易实质是否为委托加工业务,公司按照总额法还是净额法确认收入,是否符合《企业会计准则》规定,是否与同行业可比公司存在重大差异

1、结合生产加工情况,说明客户不直接从供应商购买的原因

公司根据客户要求从相关供应商处采购对应的原材料,检测合格入库后经过分切、复合、模切、质检等相关环节形成成品后对外销售。一般来说,消费电子

功能性器件的制造需要将从不同供应商处采购的不同原材料复合后进行加工，单个消费电子功能性器件产品中复合的原材料少则三、四种，多则十多种，产品的生产经过复合、模切、质检并重复后才能达到性能指标的要求，再对外进行销售。所以就消费电子功能性器件产品而言，客户不能直接从单一原材料供应商处直接购买成型材料，而需要从专门的消费电子功能性器件生产厂商处购买。

澳普林特长年深耕消费电子功能性器件的生产，对规模化生产的产品良率和一致性有较好的控制。公司与主要客户合作关系稳定，是三星视界、京东方、华勤电子、联想集团等消费电子领域主要参与主体的合格供应商。综上，公司主要客户虽然会基于性能、产品一致性的考量就原材料的材质、型号、性能等进行指定，但相关产品的生产仍交由澳普林特执行，客户实质上所需要采购的是澳普林特的消费电子功能性器件产品，而不是某一类特定的原材料。

2、是否存在从供应商购买后直接销售给客户的情况，公司为主要责任人还是代理人

报告期内，公司存在少量为客户采购零星原材料后直接销售给客户的情况，公司将该类业务视同为贸易类业务并以净额法确认为其他业务收入。报告期内各期，公司以净额法确认计入其他业务收入的贸易类业务销售金额分别为 138.02 万元、208.21 万元和 61.29 万元，整体金额较小。

该模式下公司为代理人，仅代客户进行采购，因此公司将该部分业务以净额法确认为其他业务收入。

3、交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异

（1）交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定

公司的客户指定采购业务不属于委托加工业务，公司该类型业务的主要业务环节与委托加工业务的差异情况如下：

业务环节	委托加工业务模式	公司业务模式
------	----------	--------

业务环节	委托加工业务模式	公司业务模式
客户产品研发	委外加工厂商一般不会参与客户的产品迭代以及前期试制过程中，客户在确认所有产品参数且试制完成后的批量生产阶段才会选择通过委外加工厂商进行部分工序的委托加工	公司在与主要客户的合作过程中并非仅为简单加工生产，公司与客户自产品更新发布前 6 个月以上即开始技术合作，公司的研发技术部门会就客户的产品需求、技术参数等问题与客户进行沟通调整、试制打样以及可行性验证等程序； 具体来看，客户向公司提出参数需求，提供原始图纸并推荐相关原料供应商，公司参考客户需求进行小批量采购试制，反馈样品供客户测试成品性能，在此过程中客户与公司进行多轮打样反馈，共同确定成品的用料及参数细节
原材料采购	委托加工业务模式下，客户一般直接向委托加工厂商提供原材料或直接指定原材料厂商及价格由委外加工厂商进行采购，委外加工厂商不具备对于原材料的品牌及供应商的自主选择权利和议价权，代工不代料为委外加工模式的主要特点	公司的主要客户均为国内外的知名终端设备厂商及大型代工厂商，客户对于其产品的原材料的品牌、质量和性能的要求较高，因此该类客户一般会建立自身认可的原料供应商备选池，并要求上游厂商在其备选池内选择合格的原材料供应商进行采购，属于消费电子行业的行业惯例和正常生态。在采购过程中，客户仅指定主要原材料的型号及性能参数，并推荐相关原料提供商，不干涉公司的采购活动，公司在原材料的询价、采购、备货以及库存计划管理等事项上均独立完成，公司根据订单情况和生产计划进行自主采购，与供应商单独签订购销协议。
原材料保管及生产	委托加工模式下，客户需要对原材料的损毁灭失、生产损耗、价格变动风险等承担一定责任，原材料相关的控制权及风险并未完全转移至委托加工厂商	公司自客户指定供应商处采购的原材料进入公司仓库后由公司保管，公司针对该类原材料进行自主备货、设置安全库存，该类原材料除用于对应订单外，一般在同类产品/订单生产中具有适用性，公司可灵活采购备货，公司承担原材料的毁损风险、生产备料的存货减值风险以及生产过程中的耗损等其他风险；产品生产完成后，公司在交易过程中承担了商品或服务的价格变动风险等一般存货风险
产品定价	委托加工模式下，委托加工厂商仅就产品的加工环节向客户收取加工服务费用，不具备定价、议价权	公司具备对最终产品的完整销售定价权，公司基于自身生产水平、技术实力等竞争优势与客户进行报价议价，其销售价格与委托加工的料费、工费加成不同，除物料成本外，还包括研发、生产等诸多业务优势带来的利润空间
产品销售及应收账款的信用风险	委外加工模式下，委外加工厂商并不具备对最终产品的控制权	公司掌握着最终产品的控制权，公司的销售价格一般基于物料的整体材料价格以及人工、费用等成本因素并结合市场情况与客户协商定价，且会随着市场价格变化、汇率波动及生产情况进行价格调整，公司对最终销售的产品拥有定价权，公司承担产品销售后对于应账款项的信用风险。

针对客户指定采购的情形，公司主要基于市场价格水平、采购规模和产业链地位等与供应商按市场化原则协商，采购价格具有公允性，不存在直接由客户指定采购价格的情形。相关原材料的物料转移风险以及在生产加工中的保管、灭失、价格波动风险在对应的最终产品移交给客户之前由公司承担；公司具备对最终产品的完整销售定价权；公司向客户销售最终产品的销售价格包括主要原材料、生产及研发优势带来的利润空间等；公司承担产品销售完成后的应收款项的信用风险。因此，公司的客户指定供应商原材料的采购业务并不属于委托加工业务模式。

结合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定及《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》中关于委托加工事项的关注要点，具体分析如下：

关注要点	公司业务具体情形
企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入	公司符合主要责任人的认定，基于以下因素：①公司自客户指定的供应商处取得原材料控制权后，将其与其他自购料一同投入生产加工形成产品后再转让给客户；②公司对于向客户指定采购的原材料拥有控制权，能够主导其使用并获得其几乎全部经济利益，并承担原材料相关的毁损风险；③公司生产过程中，负责物料管控，对产品相关的质量问题对客户承担责任
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与客户指定的供应商签署的合同均为产品购销合同，不涉及与客户第三方的其他安排。根据所签订的合同条款，公司承担向客户提供商品的主要责任。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司自客户指定供应商处采购的原材料进入公司仓库后由公司保管，公司承担原材料的毁损风险、生产备料的存货减值风险以及生产过程中的耗损等其他风险；产品生产完成后，公司在交易过程中承担了商品或服务的价格变动风险等一般存货风险，即公司在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司掌握着最终产品的控制权，报价一般基于物料的整体材料价格以及人工、费用等成本因素并结合市场情况与客户进行协商定价，且会随着市场价格变化、汇率波动及生产情况进行价格调整。
企业是否承担最终产品销售对应账款的信用风险	公司与客户签订销售合同，相关款项均由公司向客户收取，不存在其他特殊安排，公司承担产品销售后对于应收账款的信用风险。

综上所述，公司的客户指定采购业务不属于委托加工业务，该业务模式下公司按照总额法确认相关的收入，符合《企业会计准则》中的相关要求。

(2) 是否与同行业可比公司存在重大差异

可比公司及消费电子行业中存在类似业务模式的公司具体处理情况如下：

公司名称	会计处理	具体情况
鼎佳精密	总额法	公司会根据下游客户指定的原材料材质或物料品号进行定向采购
达瑞电子	总额法	客户指定原材料供应分为指定品牌和指定供应商选择两种类型，对于客户指定品牌，公司根据客户要求自行在市场上寻找符合要求的供应商，公司有权决定具体供应商的选定，具体采购数量、供货时间、付款条件及其他权益义务等合同条款的约定，不受客户的约束；对于客户指定供应商选择的，一般客户会提供多个供应商供公司选择，公司在客户指定范围内的供应商内进行具体采购谈判
歌尔股份	总额法	公司部分原材料从客户指定供应商处采购
立讯精密	总额法	随着公司与下游客户合作的日渐紧密，为保持产品品质，部分客户会一起参与指定供应商的选取或直接指定供应商
华勤技术	总额法	客户指定供应商模式系公司原材料自采模式中的一种，该模式下由客户指定供应商，由发行人根据自身的采购制度和流程，直接向供应商下单并进行采购付款，采用指定供应商模式与公司展开合作的客户主要包括三星、中邮通讯、亚马逊等
通力股份	总额法	公司向客户或其指定供应商进行采购，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，属于主要责任人，不属于委托生产，按照总额法确认销售收入
维科精密	总额法	公司独立承担相应的风险和权利义务，故公司按照独立购销业务进行处理，不属于委托加工情形

注：以上信息来自于定期财务报告、招股说明书等公开披露材料。

如上表所述，在消费电子行业中针对客户指定供应商情形采用总额法确认这一业务模式在消费电子行业中较为普遍。因此，公司该类业务的会计处理与同行业可比公司不存在重大差异。

(三) 说明指定供应商与客户是否存在关联关系，相关采购价格是否公允，是否存在资金占用、利益输送、资金体外循环等情形，与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排，是否存在代垫成本费用及调节公司利润的情况

报告期内指定采购对应主要供应商及采购内容、采购金额及占比、销售情况及对应客户情况如下：

1、中山新亚洲

单位：万元

供应商名称	中山新亚洲胶粘制品有限公司					
注册地址	广东省中山市小榄镇九洲基工业区					
成立时间	1995-2-21					
合作起始年份	2021 年					
注册资本	1160 万美元					
指定采购的客户	三星视界、瑞声科技、京东方等					
销售情况	基本上均已完成生产、销售，未出现原材料积压的情况					
与指定采购客户的关联关系	无					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	胶带	0.26	胶带	2.37	胶带	782.07

2、ICH CO., LTD.

单位：万元

供应商名称	ICH CO., LTD.					
注册地址	13 ICH Building(104-4) Beolsaejeolli-gil, Gunpo-si, Gyeonggi-do, South Korea					
成立时间	2012-8-14					
合作起始年份	2022 年					
注册资本	230,000 万韩元					
指定采购的客户	三星视界					
与指定采购客户的关联关系	无					
销售情况	基本上均已完成生产、销售，未出现原材料积压的情况					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	泡棉、铝箔	236.84	泡棉、铝箔	666.62	泡棉、铝箔	679.00

3、Shinwha Intertek Corp.

单位：万元

供应商名称	Shinwha Intertek Corp.					
注册地址	308, Maebong-ro, Byeongcheon-myeon, Dongnam-gu, Cheonan-si, Chungcheongnam-do, South Korea					
成立时间	1988-5-27					
合作起始年份	2017 年					
注册资本	1,456,754.55 万韩元					
指定采购的客户	三星视界					
与指定采购客户的关联关系	无					
销售情况	基本上均已完成生产、销售，未出现原材料积压的情况					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	背胶、泡棉	892.19	背胶、泡棉	1,047.99	背胶、泡棉	511.97

4、博益鑫成

单位：万元

供应商名称	博益鑫成高分子材料股份有限公司					
注册地址	江苏省苏州市昆山市玉山镇寰庆路 3123 号					
成立时间	2007-6-7					
合作起始年份	2021 年					
注册资本	5500 万元人民币					
指定采购的客户	京东方					
与指定采购客户的关联关系	无					
销售情况	基本上均已完成生产、销售，未出现原材料积压的情况					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	保护膜	1.61	保护膜	786.35	保护膜	284.67

5、Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited

单位：万元

供应商名称	Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited					
注册地址	ROOM 1201, 12/F, TAI SANG BANK BUILDING, 130-132 DES VOEUX ROAD, CENTRAL, HONG KONG					
成立时间	2017-7-17					

合作起始年份	2019 年					
注册资本	未披露					
指定采购的客户	三星视界					
与指定采购客户的关联关系	无					
销售情况	基本上均已完成生产、销售，未出现原材料积压的情况					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	保护膜、单面胶、导电布、胶带、双面胶、铜箔	431.18	保护膜、单面胶、导电布、胶带、双面胶、铜箔	963.41	保护膜、单面胶、导电布、胶带、双面胶、铜箔	673.53

6、SHIHUA USA INC.

单位：万元

供应商名称	SHIHUA USA INC.					
注册地址	3100 CORONADO DR SANTA CLARA, CA 95054, USA					
成立时间	2010-4-14					
合作起始年份	2019 年					
注册资本	未披露					
指定采购的客户	三星视界					
与指定采购客户的关联关系	无					
销售情况	基本上均已完成生产、销售，未出现原材料积压的情况					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	背胶、导电布	414.83	-	-	-	-

7、思泉新材

单位：万元

供应商名称	广东思泉新材料股份有限公司					
注册地址	广东省东莞市企石镇企石环镇路 362 号					
成立时间	2011-6-2					
合作起始年份	2014 年					
注册资本	5768.1334 万元人民币					
指定采购的客户	富士康、仁宝电脑等					

与指定采购客户的关联关系	无					
销售情况	基本上均已完成生产、销售，未出现原材料积压的情况					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	石墨片	372.95	石墨片	1,903.53	石墨片	129.94

8、DMT CO., LTD.

单位：万元

供应商名称	DMT CO., LTD.					
注册地址	韩国京畿道华城市东滩 6 洞 56 号					
成立时间	2019-10-25					
合作起始年份	2021 年					
注册资本	1 亿韩元					
指定采购的客户	三星视界					
与指定采购客户的关联关系	无					
销售情况	基本上均已完成生产、销售，未出现原材料积压的情况					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	保护膜、背胶、单面胶	267.18	保护膜、背胶、单面胶	371.94	保护膜、背胶、单面胶	325.86

报告期内公司客户指定供应商采购业务中的供应商与客户之间不存在关联关系，相关采购执行了正常的询价和商业谈判过程，采购价格公允，不存在资金占用、利益输送、资金体外循环等情形；相关客户、供应商与公司及其关联方不存在异常资金往来或其他利益安排，不存在代垫成本费用及调节公司利润的情况。

四、对于报告期内变动的主要供应商，结合采购产品差异、采购价格差异、客户指定、深加工结转模式需要等因素，逐家说明变动的具体原因及合理性；说明公司深加工结转模式具体内容，涉及的供应商及采购情况，结合采购价格差异、税收优惠及对产品成本的影响，说明境外采购占比上升的原因及合理性

（一）对于报告期内变动的主要供应商，结合采购产品差异、采购价格差

异、客户指定、深加工结转模式需要等因素，逐家说明变动的具体原因及合理性

公司报告期各期主要供应商情况如下：

单位：万元

2024 年 1-3 月						
业务类别		保护膜、电磁材料、泡棉、胶带等				
序号	供应商名称	是否客户指定	是否主要通过深加工结转	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	Shinwha Intertek Corp.	是	是	泡棉、胶带	892.19	15.94%
2	Blossom New Material Technology(HK) Co., Limited ^{注1}	是	是	电磁材料、胶带	431.18	7.70%
3	SHIHUA USA INC.	是	是	电磁材料	414.83	7.41%
4	思泉新材	是	否	电磁材料	396.76	7.09%
5	DMT Co., Ltd. ^{注2}	是	是	保护膜、胶带	267.18	4.77%
合计		-		-	2,402.14	42.90%
2023 年度						
业务类别		保护膜、电磁材料、泡棉、胶带、网布、消费电子功能性器件外协件等				
序号	供应商名称	是否客户指定	是否主要通过深加工结转	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	思泉新材	是	否	电磁材料	2,033.66	14.06%
2	Shinwha Intertek Corp.	是	是	泡棉、胶带	1,047.99	7.25%
3	Blossom New Material Technology(HK) Co., Limited ^{注3}	是	是	电磁材料、胶带	1,013.86	7.01%
4	博益鑫成 ^{注4}	是	否	保护膜	786.35	5.44%
5	东莞米克电子科技有限公司 ^{注5}	否	否	消费电子功能性器件外协件、泡棉	737.63	5.10%
合计		-		-	5,619.49	38.85%
2022 年度						
业务类别		保护膜、电磁材料、胶带、离型材料等				

序号	供应商名称	是否客户指定	是否主要通过深加工结转	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	思泉新材	是	否	电磁材料	2,169.48	13.46%
2	苏州品奥 ^{注6}	否	否	保护膜、电磁材料、胶带、离型材料	964.40	5.98%
3	博瑞德思	否	否	电磁材料	905.00	5.61%
4	中山新亚洲	是	否	胶带	783.41	4.86%
5	Blossom New Material Technology(HK) Co., Limited ^{注7}	是	是	电磁材料、胶带	674.10	4.18%
合计		-		-	5,496.38	34.10%

注 1：2024 年 1-3 月主要供应商 Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited 包括 Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited 和苏州德佑新材料科技股份有限公司；

注 2：2024 年 1-3 月主要供应商 DMT Co., Ltd.包括帝亿特(天津)商贸有限公司和 DMT Co., Ltd.。

注 3：2023 年度主要供应商 Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited 包括 Blossom New Material Technology(HK) Co., Limited 和苏州德佑新材料科技股份有限公司；

注 4：2023 年度主要供应商博益鑫成包括博益鑫成(苏州)材料科技有限公司、昆山博益鑫成高分子材料有限公司和博益鑫成高分子材料股份有限公司；

注 5：2023 年度主要供应商东莞米克电子科技有限公司包括东莞米克电子科技有限公司、东莞华粲电子科技有限公司、东莞派启包装制品有限公司和东莞微冠新材料有限公司。

注 6：2022 年度主要供应商苏州品奥包括苏州品奥电子材料有限公司和浙江品奥新材料科技有限公司；

注 7：2022 年度主要供应商 Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited 包括 Blossom New Material Technology(HK) Co., Limited 和苏州德佑新材料科技股份有限公司。

公司报告期内主要从思泉新材采购石墨片，从 Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited 采购胶带、保护膜等原材料。报告期内公司与思泉新材和 Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited 业务规模保持相对稳定。

公司 2024 年 1-3 月前五大供应商中新增了 SHIHUA USA INC.和 DMT Co., Ltd.，减少了博益鑫成和东莞米克电子科技有限公司；2023 年度前五大供应商中新增了博益鑫成、东莞米克电子科技有限公司和 Shinwha Intertek Corp.，减少了中山新亚洲、博瑞德思和苏州品奥(上述供应商前五名变化除 SHIHUA USA INC.以外其他供应商只是金额的变化导致进入和退出前五名，不属于新增供应商和退出供应商)，具体情况如下：

年度	变动情况	供应商	变动原因
2024 年 1-3 月	进入 前五大	SHIHUA USA INC.	公司自 SHIHUA USA INC.采购电磁材料，主要用于消费电子功能性器件的生产，且上述对应的消费电子功能性器件产品主要都销往三星视界，根据三星视界要求的相关原材料材质、型号、性能等指标要求，公司选定了该供应商。从该供应商采购的原材料符合海关加工贸易手册的相关要求，相关采购按深加工结转的模式进行结算，交易更加便捷。2024 年 1-3 月由于公司对三星视界的销售规模增大，因此增大了对上述供应商原材料的采购规模
		DMT Co., Ltd.	公司自 DMT Co., Ltd.采购保护膜、胶带，主要用于消费电子功能性器件的生产，且上述对应的消费电子功能性器件产品主要都销往三星视界，根据三星视界要求的相关原材料材质、型号、性能等指标要求，公司选定了该供应商。从该供应商采购的原材料符合海关加工贸易手册的相关要求，相关采购按深加工结转的模式进行结算，交易更加便捷。2024 年 1-3 月由于公司对三星视界的销售规模增大，因此增大了对上述供应商原材料的采购规模
	退出 前五大	博益鑫成	2024 年 1-3 月，由于公司对三星视界的销量增大，相关产品对应供应商的采购规模增大，公司自博益鑫成的采购未用于向三星视界的产品销售，因此博益鑫成 2024 年 1-3 月未进入公司主要供应商行列
		东莞米克电子科技有限公司	2024 年 1-3 月，由于公司对三星视界的销量增大，相关产品对应供应商的采购规模增大，由于公司自东莞米克电子科技有限公司采购的外协件未用于向三星视界销售，因此该供应商当期未进入公司主要供应商的行列

2023 年度	进入 前五大	Shinwha Intertek Corp.	公司自 Shinwha Intertek Corp.主要采购泡棉、胶带等原材料，用于防尘减震功能性器件等相关产品的生产及销售，根据客户三星视界要求的相关原材料材质、型号、性能等指标要求，公司选定了该供应商的对应原材料进行采购。从该供应商采购的原材料符合海关加工贸易手册的相关要求，相关采购按深加工结转的模式进行结算，交易更加便捷。2023 年起由于相关消费电子功能性器件销售量的增加，因此自该年起公司增大了对 Shinwha Intertek Corp.的采购规模
		博益鑫成	公司自博益鑫成主要采购 OBA 封装膜，系相关光学功能性器件选材和产品改良后新选用的原材料。根据京东方旗下子公司京东方晶芯科技有限公司要求的相关原材料材质、型号、性能等指标要求，公司选定了该供应商的 OBA 封装膜。2023 年开始，对应对博益鑫成 OBA 封装膜采购规模有所增大
		东莞米克电子科技有限公司	公司自东莞米克电子科技有限公司主要采购消费电子功能性器件产品的外协件，上述采购主要系公司下属子公司东莞澳普林特为简化工序，提高生产效率而将部分产品外协所致。2023 年度，由于对应采取了外协的产品销量增大，因此公司对东莞米克电子科技有限公司的采购规模对应增大
	退出 前五大	中山新亚洲	公司 2022 年根据京东方旗下子公司京东方晶芯科技有限公司要求的相关原材料材质、型号、性能等指标要求，选定中山新亚洲的 OBA 封装胶带用于相关光学功能性器件的制造，后续由于选材和产品的改良，改用博益鑫成的保护膜类原材料进行了替代，因此自 2023 年起对应减少了对中山新亚洲的采购规模
		博瑞德思	公司自博瑞德思主要采购电磁材料，后续由于对应生产产品的变化，自 2023 年起减少了对博瑞德思的采购规模
		苏州品奥	自苏州品奥主要采购保护膜、电磁材料、胶带、离型材料等各类原材料，后续由于对应生产产品的变化，自 2023 年起减少了对苏州品奥的采购规模

（二）说明公司深加工结转模式具体内容，涉及的供应商及采购情况，结

合采购价格差异、税收优惠及对产品成本的影响，说明境外采购占比上升的原因及合理性

1、说明公司深加工结转模式具体内容

根据《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》《海关出口加工区货物出区深加工结转管理办法》等相关规定，深加工结转销售模式实质是一种间接出口的销售模式，是指企业将保税进口料件进行深加工后的产品销售至另一企业进一步加工后复出口的经营活动。

在深加工结转销售模式下，根据订单要求，公司自主采购保税原材料进行生产，生产完工后通过深加工结转的方式进行销售。料件的进口、生产和销售均按照海关加工手册执行，并受到海关部门的监管，无需缴纳关税和增值税。公司按照与客户销售协议的约定将货物运送至客户仓库或指定地点，按照销售协议约定的方式收取款项。

深加工结转模式系加工贸易企业常见销售模式之一，深加工结转贸易模式单次运费较低、送货更快，按月度汇总报关，可提高效率节约报关手续费，执行出口免税不退税政策，降低整个产业链税收成本、提升国内加工贸易企业于国际市场的竞争力等；对客户而言，可提高送货的及时性、简便报关手续、节约采购成本等。

此类模式下货物流、资金流、发票开具、仓储管理等情况如下表列示：

贸易模式	深加工结转
运作方式简述	公司与客户依据加工贸易手册及海关特定监管程序，由公司保税进口主要生产材料生产产品后，转厂运输至客户指定的加工地点，与客户按月进行对账后按月度汇总分别履行进出口报关手续
资金流	客户直接付款给公司
货物流	公司将完工产品直接运输至客户指定的境内生产经营所在地
发票开具	该贸易模式视同外销，公司开具形式发票，销项税率为 0
报关主体及流程	公司与客户均承担报关义务，经双方关务核对后在同一海关按月度汇总报关
适用情形	主要应客户要求。转厂客户均具备加工贸易企业手册，产品需为纳入海关加工贸易手册范围内

相较于一般贸易，深加工结转具有先交货、后按月买卖双方报关的特点，一

般贸易则是卖方先向海关报关，海关审批通过后卖方再实际进行销售。公司销售的消费电子功能性器件在对应的境外销售中具有小批量多批次的特点，如若采用一般贸易的模式会消耗大量人力和时间，效率较低；而采用深加工结转的模式则能减少相关人力和时间的消耗，提高工作效率。

2、涉及的供应商及采购情况

报告期各期公司深加工结转模式下涉及的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

类别	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
深加工结转采购额	2,702.34	3,866.61	3,056.90
采购总额	5,605.13	14,508.04	16,198.64
深加工结转采购额占比	48.21%	26.65%	18.87%

报告期内，公司深加工结转模式下采购对应的主要供应商及其采购情况如下：

（1）Shinwha Intertek Corp.

单位：万元

供应商名称	Shinwha Intertek Corp.					
注册地址	308, Maebong-ro, Byeongcheon-myeon, Dongnam-gu, Cheonan-si, Chungcheongnam-do, South Korea					
成立时间	1988-05-27					
合作起始年份	2017 年					
注册资本	1,456,754.55 万韩元					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	泡棉、胶带	892.19	泡棉、胶带	1,025.96	泡棉、胶带	481.50

（2）SHIHUA USA INC.

单位：万元

供应商名称	SHIHUA USA INC.					
注册地址	3100 CORONADO DR SANTA CLARA, CA 95054, USA					
成立时间	2010-04-14					
合作起始年份	2019 年					
注册资本	未披露					

采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	电磁材料	414.83	-	-	-	-

(3) Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited

单位：万元

供应商名称	Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited					
注册地址	ROOM 1201, 12/F, TAI SANG BANK BUILDING, 130-132 DES VOEUX ROAD, CENTRAL, HONG KONG					
成立时间	2017-07-17					
合作起始年份	2019 年					
注册资本	未披露					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	保护膜、电磁材料、胶带	397.58	保护膜、电磁材料、胶带	963.41	电磁材料、胶带	614.28

(4) DMT CO., LTD.

单位：万元

供应商名称	DMT CO., LTD.					
注册地址	韩国京畿道华城市东滩 6 洞 56 号					
成立时间	2019-10-25					
合作起始年份	2021 年					
注册资本	1 亿韩元					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	保护膜、胶带	263.42	保护膜、胶带	349.58	保护膜、胶带	283.38

(5) ICH CO., LTD.

单位：万元

供应商名称	ICH CO., LTD.					
注册地址	13 ICH Building(104-4) Beolsaejeolli-gil, Gunpo-si, Gyeonggi-do, South Korea					
成立时间	2012-08-14					
合作起始年份	2022 年					
注册资本	230,000 万韩元					

采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度 ^注		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	电磁材料、 泡棉	207.47	电磁材料、 泡棉	623.44	电磁材料	121.11

注：2023年3月开始ICH CO., LTD.收购MAINELECOM CO., LTD.的泡棉工厂，自当月开始公司原采自MAINELECOM CO., LTD.公司之泡棉改为从ICH CO., LTD.采购，因此2023年度公司对MAINELECOM CO., LTD.的采购并入ICH CO., LTD.计算。

(6) DAESANG S.T CO., LTD.

单位：万元

供应商名称	DAESANG S.T CO., LTD.					
注册地址	XF3M+38 Eumseong-gun, Chungcheongbuk-do, South Korea					
成立时间	1956-01-31					
合作起始年份	2019 年					
注册资本	360 亿韩元					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	电磁材料	104.29	电磁材料	189.85	电磁材料	100.73

(7) MAINELECOM CO., LTD.

单位：万元

供应商名称	MAINELECOM CO., LTD.					
注册地址	36-20, Dang-dong, Gunpo Si, Gyeonggi-do, South Korea					
成立时间	2001 年					
合作起始年份	2018 年					
注册资本	未披露					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度 ^注		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	-	-	-	-	泡棉	477.51

注：2023年3月开始ICH CO., LTD.收购MAINELECOM CO., LTD.的泡棉工厂，自当月开始公司原采自MAINELECOM CO., LTD.公司之泡棉改为从ICH CO., LTD.采购，因此2023年度公司对MAINELECOM CO., LTD.的采购并入ICH CO., LTD.计算。

(8) Dasan Solueta Co., Ltd.

单位：万元

供应商名称	Dasan Solueta Co., Ltd.					
注册地址	498-42, Haeun-ro, Mado-myeon, Hwaseong-si, Gyeonggi-do (18544), South Korea					

成立时间	2003-06-27					
合作起始年份	2017 年					
注册资本	89.75 亿韩元					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	电磁材料	0.74	电磁材料	63.81	电磁材料	296.74

(9) Daehyun ST CO., Ltd.

单位：万元

供应商名称	Daehyun ST CO., Ltd.					
注册地址	1337-11, Beodeul-ro Paltan-myeon Hwaseong-si Gyeonggi Hwaseong, South Korea					
成立时间	1982-05-25					
合作起始年份	2019 年					
注册资本	221.41 亿韩元					
采购内容	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额
	保护膜、胶带	38.03	保护膜、胶带	104.15	保护膜、胶带	287.14

3、结合采购价格差异、税收优惠及对产品成本的影响，说明境外采购占比上升的原因及合理性

报告期各期公司境内及境外采购的金额及比例情况如下：

单位：万元

类别	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内采购	2,752.39	49.10%	10,208.14	70.36%	12,431.44	76.74%
境外采购	2,852.74	50.90%	4,299.90	29.64%	3,767.20	23.26%
采购总额	5,605.13	100.00%	14,508.04	100.00%	16,198.64	100.00%

(1) 采购价格差异对产品成本的影响

报告期各期公司境内及境外采购单价如下：

单位：元/平方米

类别	2024 年 1-3 月			2023 年度			2022 年度		
	境外	境内	合计	境外	境内	合计	境外	境内	合计

采购单价 ^注	16.59	6.13	10.22	15.92	7.88	10.11	14.25	6.88	8.29
-------------------	-------	------	-------	-------	------	-------	-------	------	------

注：公司采购的原材料规格单位较多，其中平方米为主要单位，本表仅列示以平方米为单位的材料平均单价。

总体来看公司从境外采购的原材料单价较从境内采购的原材料单价更高。具体主要原材料境内境外的采购单价情况如下：

单位：元/平方米

类别	2024 年 1-3 月			2023 年度			2022 年度		
	境外	境内	合计	境外	境内	合计	境外	境内	合计
保护膜	8.58	3.32	4.20	9.14	6.37	6.67	8.48	4.41	4.76
电磁材料	52.94	61.37	54.57	52.62	40.11	47.21	42.05	29.75	35.93
泡棉	36.93	49.38	38.81	30.13	39.22	33.41	25.17	43.12	32.19
胶带	12.68	9.07	10.97	13.59	10.52	11.95	12.38	14.20	13.50
离型材料	2.68	2.32	2.45	2.68	2.42	2.48	2.74	2.35	2.39

主要材料从境外采购的单价一般高于从境内采购的单价，少数原材料存在境内采购单价更高的情况，具体情况如下：电磁材料2024年1-3月从境内采购价格更高，主要由于2024年1-3月公司从境内采购的铜箔金额及占比较高，对应拉高了当期电磁材料的境内采购均价；公司报告期各期从境外采购的泡棉均价较境内采购价格更低，主要由于为适配相关产品，公司境外采购的泡棉较境内采购的泡棉厚度更薄，对应价格更低；2022年公司从境内采购的胶带单价高于境外，主要由于当期公司从境内采购的OBA封装胶带单价较高，拉高了当期境内采购的单价。

（2）税收优惠对产品成本的影响

一般来说，公司发生境外采购主要是用于生产相关消费电子功能性产品用于向相关境外客户销售，涉及的相关税种为关税和增值税。境内采购与境外采购及后续对境外客户的销售过程中采购涉及的税收优惠情况如下：

采购方式及后续的外销方式	关税和增值税的税收优惠情况
境内采购并以一般贸易对外销售	境内采购不产生关税，在销售报关时对采购发生的增值税进项税进行退税
境内采购并以保税深加工结转对外销售	境内采购不产生关税，在销售报关时由于相关境内采购不在加工贸易手册的免税范围内，因此不能免除对应采购时的增值税进项税
境外采购并以保税深加工结转对外销售	境外采购对应的关税和增值税进项税在进口阶段按加工贸易手册的免税产品名录对应免征

实际业务中，公司境内采购可通过一般贸易的形式对境外客户销售以获得增值税进项税的退税优惠政策，境外采购可通过报税深加工结转的形式获得关税和增值税进项税的免税优惠政策。比较来看，深加工结转出口方式相比一般贸易出口，节省了进口原料报税和一般贸易出口退税，实际上境外采购与境内采购在税收优惠上对公司产品成本没有重大差异。

(3) 境外采购占比上升的原因及合理性

2024年1-3月境外采购金额及占比明显上升，主要系当期对三星视界销售金额及占比有所增加。一方面，公司销往三星视界的相关产品为满足相关性指标的要求，对应的原材料选择了境外供应商的相关材料，2024年1-3月由于对三星视界的销售增长，公司加大了对相关供应商的原材料采购力度，因此境外采购的比例对应上升；另一方面，公司与天津三星视界主要通过保税深加工结转模式进行往来，该模式下公司的境外采购免征关税和增值税进项税，因此公司在保税深加工结转模式下与天津三星视界的业务往来中对应的原材料采购中，选择境外供应商采购相关原材料比例较高。

五、分产品列示公司对不同供应商采购同类产品价格差异情况，分析差异原因及合理性

(一) 报告期内同类产品价格差异情况及原因

公司采购的原材料品种、型号众多，各类原材料下含多个子类，同一子类中各项指标存在差异，不同指标因素对价格影响不同，因此同类原材料单价存在一定差异。报告期内主要原材料单价情况如下：

1、保护膜

公司采购的保护膜根据材质不同，可分为 PET、PVC、PE 以及 OBA 保护膜四大类，各类材质下又因其厚度、色系、特性等细分指标不同，价格可能有所交叉；但整体而言，上述四类膜价格梯次（由低到高）依次为 PE、PVC、PET、OBA 膜，其中 OBA 膜复合更多材料，用途与前三者略有区别，其价格档次更高。

对于同一材质的保护膜而言，各类指标对价格的影响关系如下所示：

指标	与价格的影响关系
----	----------

厚度	保护膜厚度越厚，价格越高
颜色	透明材质价格较低，蓝色、红色等有色材料价格更高
胶系	亚克力胶系最便宜，其使用更广泛；硅胶、PU 胶系价格更高
层数	单层一般为制程膜（起生产辅助作用），价格较低；双层、多层膜一般为出货膜（构成最终产品），价格较高
静电性	分为抗静电性、带静电性（易吸附）、无特点三类，前两者价格较高
其他特性	包括粘性、不残胶性等。粘性越高，价格一般较高，具有不残胶特点，其价格一般较高；海外进口原材料一般较国内更贵

报告期内，公司采购同一产品下主要供应商采购单价及差异原因如下所示：

单位：元/平方米

2024 年 1-3 月			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
PET 保护膜	DMT CO., LTD.	7.89	厚度较厚、颜色以蓝色系为主、双层且具有抗静电性
	苏州品奥电子材料有限公司	2.01	单层、厚度较薄、透明颜色为主
	东莞市铂华光电材料有限公司	14.45	海外进口、具有不残胶特点
PVC 保护膜	苏州品奥电子材料有限公司	1.64	透明单层、带静电性
PE 保护膜	苏州品奥电子材料有限公司	1.26	透明单层、普通网纹膜
2023 年度			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
PET 保护膜	苏州品奥电子材料有限公司	2.70	单层、硅胶材质、厚度较薄、透明颜色为主
PVC 保护膜	苏州品奥电子材料有限公司	1.64	透明单层、带静电性
PE 保护膜	昆山博益鑫成高分子材料有限公司	2.48	厚度较厚，中粘性
	苏州品奥电子材料有限公司	1.26	厚度较薄，低粘性
OBA 封装膜	昆山博益鑫成高分子材料有限公司	570.15	两者价格为同一档次，相差不大
	上海弘名电子有限公司	556.43	
2022 年度			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
PET 保护膜	苏州品奥电子材料有限公司	2.68	单层、硅胶材质、厚度较薄、透明颜色为主
	四川普利司德高分子新材料有限公司	8.87	厚度较厚
PVC 保护膜	苏州品奥电子材料有限公司	1.64	透明单层、带静电性

PE 保护膜	昆山博益鑫成高分子材料有限公司	2.48	厚度较厚，中粘性
	苏州品奥电子材料有限公司	1.29	厚度较薄，低粘性
OBA 封装膜	昆山博益鑫成高分子材料有限公司	643.20	小批试制，价格较高

公司自 DMT CO., LTD.采购的 PET 保护膜为硅胶保护膜，其厚度较厚、有色材料，为双层保护膜，因此单价较高；公司自苏州品奥电子材料有限公司采购的保护膜为单层保护膜，一般用于生产过程的排废除尘，厚度较薄，因此单价较低；公司自东莞保护膜市铂华光电材料有限公司采购的主要为抗静电屏幕保护膜，具有不残胶的特性，能够贴合在印刷制品之上，单价较高；公司自昆山博益鑫成高分子材料有限公司和上海弘名电子有限公司采购的主要为 OBA 封装膜，带有专用的 OBA 光学胶带等定制化材料，因此单价较高。2022 年度公司从昆山博益鑫成高分子材料有限公司采购的 OBA 封装膜的单价较 2023 年度更高，主要由于 2022 年度的相关采购为小批量试制，试用了多种不同的膜和胶，因此单价较高。除上述情况外，公司向不同供应商采购的保护膜细分类的采购单价差异不大。

从市场可比价格来看，保护膜由于材质众多，特性、功能各不相同，其市场价格区间分布极大，根据“阿里巴巴 1688 批发网”、“百度爱采购网”等网站报价数据显示，“单层亚克力 PET 保护膜”低价达 0.7 元/平方米，“PET 双层耐高温硅胶”膜高价达 17 元/平方米，公司采购的保护膜大部分位于该区间之内；采购价格较高的 OBA 封装膜系增加了胶水、金属箔等材料的复合膜品，定制化程度较高，根据网站报价数据查询，“防静电屏蔽膜卷 PET 复合膜”报价可达 360 元/平方米，但因复合材料、复合层数不同，价格相差较大，市场上不存在可比价格。

2、电磁材料

公司采购的电磁材料根据材质不同可分为导电布、导电胶、导电泡棉、铜箔、铝箔等多种品类，其中，导电布/胶由于其组成材质不同，价格区间差异极大；铜箔与铝箔相比价格略高，但各类电磁材料因其厚度、导电率、质量、导热率等细分指标不同，价格可能存在差异。公司采购的电磁材料中各类指标对价格的影响关系如下所示：

指标	与价格的影响关系
----	----------

导电率	导电率（物质传输电流的能力）越高，价格越高
厚度	厚度越厚，价格越高
材质	特殊材质如吸波材料等价格更高
复合性	部分电磁材料复合了多种材料（如铝箔+胶水+泡棉），能够实现多种功能，复合材料价格高于普通材料

报告期内，公司主要供应商电磁材料采购单价及差异原因如下所示：

单位：元/平方米

2024 年 1-3 月			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
导电布	SHIHUA USA INC.	66.03	价格差异较小
	Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited	65.88	
导电胶	Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited	209.25	含特殊吸波材料
	SHIHUA USA INC.	42.01	市场普通材料价格
铜箔	Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited	40.13	普通铜箔料
铝箔	ICH CO., LTD.	59.61	材质为铝箔复合泡棉等
2023 年度			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
导电布	Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited	67.45	价格差异较小
	DAESANG S.T CO., LTD.	71.36	
导电胶	DAESANG S.T CO., LTD.	78.04	厚度较厚
	Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited	211.53	含特殊吸波材料
铜箔	Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited	40.76	普通铜箔料
	DAESANG S.T CO., LTD.	50.49	厚度较厚
铝箔	ICH CO., LTD.	60.23	材质为铝箔复合泡棉等
	DAESANG S.T CO., LTD.	35.53	普通铝箔料
2022 年度			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
导电布	Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited	66.48	价格差异较小

	Solueta Co., Ltd.	68.65	
导电胶	Solueta Co., Ltd.	73.34	厚度较厚
铜箔	Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited	39.24	普通铜箔料
铝箔	ICH CO., LTD.	57.20	材质为铝箔复合泡棉等
	Solueta Co., Ltd.	23.32	普通铝箔料

公司 2024 年 1-3 月和 2023 年度自 Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited 采购的导电胶主要为定制化的吸波材料，与普通导电胶有所区别，因此单价较高。公司 2023 年自 ICH CO., LTD. 采购的铝箔为铝箔泡棉一体胶，对应单价更高。公司 2023 年自 Blossom New Material Technology (HK) Co., Limited 与 DAESANG S.T CO., LTD. 采购的铜箔价格差异主要为厚度差异所致。除上述情况外，公司向不同供应商采购的电磁材料细分类的采购单价差异不大。

从市场可比价格来看，不同电磁材料场价格区间分布较大，根据“阿里巴巴 1688 批发网”、“百度爱采购网”等网站报价数据显示，“导电布 抗干扰银灰色平纹双导电布料”低价达 35 元/平方米，“镀镍导电布”价格达 96 元/平方米，公司采购的电磁材料大部分位于该区间之内；具有吸波材料的“高频屏蔽的导电泡棉 柔性导电膜 吸波材料”价格为 230 元/平方米，与公司采购的吸波材料导电胶价格相似。

3、泡棉

公司采购的泡棉根据材质不同可分为 PE、PU 等泡棉，其各类指标对价格的影响关系如下所示：

指标	与价格的影响关系
厚度	厚度越厚，价格越高
密度	分为低密度、中密度以及高密度，不同密度用途有所区别，总体而言，密度越高，价格越高
复合性	部分泡棉因复合有如铝箔、导电布、胶带等材质，具有不同功能性，具有复合性的泡棉价格一般更高

报告期内，公司主要供应商泡棉采购单价及差异原因如下所示：

单位：元/平方米

2024 年 1-3 月

采购内容	供应商	采购单价	差异指标
PU 泡棉	Shinwha Intertek Corp.	39.35	泡棉复合一体胶
	ICH CO., LTD.	23.91	普通泡棉
	厦门拙诚新材料科技有限公司	50.29	厚度更厚、部分复合一体胶
2023 年度			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
PE 泡棉	安徽富印新材料股份有限公司	26.52	普通泡棉
PU 泡棉	Shinwha Intertek Corp.	41.99	泡棉复合一体胶
	ICH CO., LTD.	23.44	普通泡棉
	安徽富印新材料股份有限公司	28.34	厚度略厚
2022 年度			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
PE 泡棉	安徽富印新材料股份有限公司	24.00	普通泡棉
PU 泡棉	MAINELECOM CO., LTD.	23.00	普通泡棉
	厦门拙诚新材料科技有限公司	60.18	厚度更厚、部分复合一体胶
	安徽富印新材料股份有限公司	38.10	厚度略厚、部分复合一体胶

公司自厦门拙诚新材料科技有限公司采购的泡棉中，有部分原材料系复合带胶泡棉，因此采购单价较高。公司自 SHINWHA INTERTK CORP.采购的泡棉为定制化的泡棉一体胶，内含胶带和铝箔，由于泡棉部分较厚而划入泡棉分类，因此单价较高。除上述情况外，公司向不同供应商采购的泡棉细分类的采购单价差异不大。

从市场可比价格来看，根据“阿里巴巴 1688 批发网”、“百度爱采购网”等网站报价数据显示，“PE 泡棉隔热隔音”低价达 12 元/平方米，“黑色 PET 加强 PE 泡棉双面胶带”价格达 185 元/平方米，公司采购的泡棉价格位于该区间之内。

4、胶带

公司采购的胶带中，各类指标对价格的影响关系如下所示：

指标	与价格的影响关系
单双面	双面胶带价格一般高于单面胶带
厚度	厚度越厚，价格越高

材质	可分为 PET、PU 等，其中聚氨酯价格较高
复合性	具有复合性的胶带价格一般更高
其他特性	包括粘性等。粘性越高，价格一般较高；海外进口原材料一般较国内更贵

报告期内，公司主要供应商胶带采购单价及差异原因如下所示：

单位：元/平方米

2024 年 1-3 月			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
单面胶	Shinwha Intertek Corp.	42.43	厚度更厚，胶带复合泡棉
	Blossom New Material Technology（HK） Co ., Limited	14.03	普通单面胶
双面胶	Blossom New Material Technology（HK） Co ., Limited	19.32	普通双面胶
	广州联和化工科技有限公司	128.24	复合泡棉、进口材料
	Shinwha Intertek Corp.	15.60	普通双面胶
2023 年度			
采购内容	供应商	采购单价	差异标准
单面胶	Shinwha Intertek Corp.	42.92	厚度更厚，胶带复合泡棉
	DMT CO., LTD.	7.57	弱粘性
	Blossom New Material Technology（HK） Co., Limited	14.20	普通单面胶
双面胶	Shinwha Intertek Corp.	17.28	价格差异不大
	Blossom New Material Technology（HK） Co., Limited	19.37	
2022 年度			
采购内容	供应商	采购单价	差异标准
单面胶	中山新亚洲胶粘制品有限公司	558.99	OBA 膜复合性
	Blossom New Material Technology（HK） Co., Limited	13.88	普通单面胶
双面胶	Shinwha Intertek Corp.	16.58	价格差异不大
	Blossom New Material Technology（HK） Co., Limited	15.73	
	中山新亚洲胶粘制品有限公司	15.51	

注：2022 年公司采购中山新亚洲胶粘制品有限公司单面胶为 OBA 封装胶带，该类原材料与上文“1、保护膜”中 OBA 封装膜有所不同，前者主要系多类原材料复合而成的封装胶带，后者系封装胶带进一步复合其他膜品制成的 OBA 复合膜。

公司 2024 年 1-3 月和 2023 年度自 SHINWHA INTERTK CORP.采购的单面胶主要为定制化的泡棉一体胶，内含泡棉和铝箔，由于胶带部分较厚而划入胶带分类，因此单价较高。公司 2024 年 1-3 月自广州联和化工科技有限公司采购的主要为日本进口的日东（Nitto）品牌的泡棉一体胶，内含泡棉和双面胶，且厚度材质均为定制，因此单价较高。公司 2022 年从中山新亚洲采购的背胶主要为 OBA 封装胶带，专门用于相关光学功能性器件的制造，该胶带系 OBA 胶带与对应保护膜的合成采购，且具有材质、厚度、性能等相关指标的定制化特征，因此单价较高，后续由于选材和产品的改良，选用其他供应商的保护膜类原材料进行了替代，因此自 2023 年起对应减少了对中山新亚洲的 OBA 封装胶带的采购。除上述情况外，公司向不同供应商采购的胶带细分类的采购单价差异不大。

从市场可比价格来看，根据“阿里巴巴 1688 批发网”、“百度爱采购网”等网站报价数据显示，“PET 绿色高温胶带”低价达 6 元/平方米，“黑色 VHB 泡棉双面胶”价格达 179 元/平方米，公司采购的泡棉价格大部分位于该区间之内；此外，公司采购的 OBA 封装胶带系复合了多种材料的复合品，定制化程度较高，与 OBA 封装膜价格相近，根据网站报价数据查询，“3M4950VHB 双面胶带 泡棉丙烯酸胶带”报价可达 347.74 元/平方米，但因复合材料、复合层数不同，价格相差较大，市场上不存在可比价格。

5、离型材料

离型材料是指在基材上涂布防粘剂而制成的防粘材料,是压敏型胶粘制品生产中的一类重要材料。公司采购的离型材料可分为离型膜、格拉辛纸等品类，其中离型膜价格略高于格拉辛纸，公司离型材料中各类指标对价格的影响关系如下所示：

指标	与价格的影响关系
离型力	离型力是指不干胶底纸同面纸上的粘合剂表面分离时所需要的力，其中超轻型、超重型材料价格均高于普通型材料价格
颜色	透明材质价格较低，蓝色、红色等有色材料价格更高
厚度	厚度越厚，价格越高
静电性	具有抗静电性价格更高

报告期内，公司主要供应商离型材料采购单价及差异原因如下所示：

单位：元/平方米

2024 年 1-3 月			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
离型膜	Linktop Developments Co., Limited	2.68	超轻型
	深圳市泽星宇电子材料有限公司	2.25	有色材料、厚度较厚
	苏州品奥电子材料有限公司	1.99	普通离型膜
格拉辛纸	深圳市泽星宇电子材料有限公司	2.32	厚度更厚
	苏州品奥电子材料有限公司	1.32	普通格拉辛纸
2023 年度			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
离型膜	Linktop Developments Co., Limited	2.69	超轻型
	深圳市泽星宇电子材料有限公司	2.25	有色材料、厚度较厚
	苏州品奥电子材料有限公司	2.15	普通离型膜
格拉辛纸	深圳市泽星宇电子材料有限公司	2.13	厚度更厚
	苏州品奥电子材料有限公司	1.30	普通格拉辛纸
2022 年度			
采购内容	供应商	采购单价	差异指标
离型膜	Linktop Developments Co., Limited	2.45	超轻型
	深圳市泽星宇电子材料有限公司	2.77	有色材料、厚度较厚
	苏州品奥电子材料有限公司	2.11	普通离型膜
格拉辛纸	深圳市泽星宇电子材料有限公司	2.12	厚度更厚
	苏州品奥电子材料有限公司	1.33	普通格拉辛纸

公司向主要供应商采购的离型材料主要为离型膜和格拉辛纸，由于具体产品性能存在一定差异，导致向不同供应商的采购价格存在不同。

从市场可比价格来看，根据“百度爱采购网”等网站报价数据显示，“耐高温 i80 克蓝色格拉辛纸”低价达 0.6 元/平方米，“双硅蓝色印刷离型纸”价格达 3.8 元/平方米，公司采购的离型材料价格位于该区间之内。

（二）公司采购各类原材料价格公允性

公司采购原材料主要分为采购具有指标定制化的特殊类型原材料、一般类型原材料两类。其中，前者由于定制化特点，在市场上不存在同等型号的第三方可

比价格，公司针对该类原材料与供应商进行反复磋商，在评估材料成本、供应商工艺难度以及供应稳定等因素后，确定合理价格区间；对于一般类型原材料，公司建立了完善的采购比价体系，在采购前进行比价磋商，采购价格与市场价格不存在重大差异。报告期内，公司与主要供应商不存在关联关系，采购活动符合商业逻辑，采购价格公允、合理，不存在利益输送等情形。

六、区分境内及境外客户，说明各期末应收账款余额、账龄、逾期金额、逾期期限、期后回款情况，是否存在大额应收款项无法收回的风险

报告期内各期末，公司应收账款余额、账龄、逾期金额、期后回款情况如下：

单位：万元

期间	分类	应收账款余额		账龄	逾期金额		期后回款	
		金额	占比		金额	占比	金额	占比
2024 年 3 月末	境内客户	3,737.06	53.07%	1 年以内	245.44	6.57%	3,672.89	98.28%
	境外客户	3,304.30	46.93%	1 年以内	334.76	10.13%	3,273.34	99.06%
合计		7,041.36	100.00%		580.19	8.24%	6,946.23	98.65%
2023 年 12 月末	境内客户	5,364.27	60.88%	1 年以内	393.75	7.34%	5,338.44	99.52%
	境外客户	3,446.95	39.12%	1 年以内	102.50	2.97%	3,439.92	99.80%
合计		8,811.23	100.00%		496.25	5.63%	8,778.36	99.63%
2022 年 12 月末	境内客户	5,947.49	80.00%	1 年以内	766.66	12.89%	5,947.49	100.00%
	境外客户	1,486.92	20.00%	1 年以内	68.82	4.63%	1,486.92	100.00%
合计		7,434.41	100.00%		835.49	11.24%	7,434.41	100.00%

注：期后回款数据统计截至 2024 年 8 月 31 日。

报告期内各期末，公司应收账款余额的账龄均在 1 年以内，应收账款基本在信用期内收回，存在少量逾期款项，主要系受客户结算计划、资金安排以及内部流程等因素的影响，逾期时间较短、逾期款项账龄均在 1 年以内。报告期内，公司境内、境外客户的应收款项期后回款情况良好，大部分应收账款在期后均已收回，且公司主要客户的信用情况和经营状况良好，不存在大额应收账款无法收回的风险。

七、说明研发人员平均薪酬高于可比公司平均水平的原因，公司韩籍研发人员人数变动情况及变动原因，测算扣除韩籍人员后研发人员平均薪酬情况，研发人员划分标准及准确性，是否存在研发人员与管理人员混同的情况

（一）说明研发人员平均薪酬高于可比公司平均水平的原因，公司韩籍研发人员人数变动情况及变动原因，测算扣除韩籍人员后研发人员平均薪酬情况

报告期内，公司的研发人员的人均薪酬以及韩籍研发人员的具体情况如下：

单位：人，万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
研发人员数量	63	54	59
研发人员平均薪酬	4.36	19.57	19.61
韩籍研发人员数量	2	2	8
扣除韩籍人员后的研发人员人均薪酬	4.25	17.01	17.76

注：人均薪酬计算方式为：人均薪酬=当期各类费用中的职工薪酬/（（期初该类人员人数+期末该类人员人数）/2）；2024 年第一季度数据未年化。

报告期内，公司的研发人员平均薪酬高于可比公司平均水平，主要系公司的子公司天津富禄和韩国子公司韩国澳普林特存在部分韩籍研发人员，该部分人员的薪酬按照韩国当地标准发放，导致公司的研发人员薪酬整体较高，符合公司的业务开展需求和实际经营情况。

报告期内，公司的韩籍研发人员数量有所减少，主要系公司出于自身业务发展和成本控制等因素的考虑，于 2023 年逐步减少韩籍研发人员数量，仅保留部分核心研发人员。

报告期内，公司及可比公司的研发人员的平均薪酬情况如下：

单位：人、万元/年

项目		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
研发人员数量	达瑞电子	未披露	451	541
	鼎佳精密	未披露	57	47
	显盈科技	未披露	250	157
	可比公司平均水平	-	253	248
	本公司	63	54	59

项目		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
	本公司-扣除韩国人员	61	52	51
研发人员平均薪酬	达瑞电子	未披露	9.88	9.05
	鼎佳精密	未披露	14.95	14.66
	显盈科技	未披露	16.04	15.84
	可比公司平均水平	-	13.62	13.19
	本公司	4.36	19.57	19.61
	本公司-扣除韩国人员	4.25	17.01	17.76

注：以上数据来源均为年度报告、公开转让说明书等公开披露文件，人均薪酬计算方式为：人均薪酬=当期各类费用中的职工薪酬/（（期初该类人员人数+期末该类人员人数）/2）。

报告期内，公司的研发人员平均薪酬高于可比公司平均水平，扣除韩籍研发人员后的公司研发人员人均薪酬有所降低但仍略高于可比公司平均水平，可比公司中达瑞电子和显盈科技已上市多年，公司规模较大，研发人员数量较多，鼎佳精密的研发人员数量规模与研发人员人均薪酬与公司更为接近。此外，公司处于发展的重要时期，公司的核心客户三星视界、京东方等终端厂商对于主要供应商的技术实力较为重视，公司在实现专注于服务优质客户这一发展目标的过程中，需要依靠高水准的研发团队对接核心客户的产品功能需求、完成技术的更新迭代，从而适应消费电子行业不断变化的市场环境，保证公司的稳定发展。因此，公司的研发人员平均薪酬高于可比公司平均水平具备合理性。

（二）研发人员划分标准及准确性，是否存在研发人员与管理人员混同的情况

报告期内，公司及子公司均设立专门的研发部门开展研发工作，公司将研发部门的员工认定为研发人员，所有研发人员均为专职研发人员，相关人员薪酬均通过研发费用核算，不存在研发人员与管理人员混同的情况，研发人员的划分准确，符合公司的实际情况。

八、核查程序及核查意见

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）获取公司报告期内的收入明细表，分析公司对于三星视界体系公司及其他主要客户的产品销量及价格变动情况；访谈公司的业务负责人，了解公司对三星视界销售情况变动的主要原因；对三星视界进行实地走访，访谈确认公司对三星视界的销售情况以及变动原因；查询可比公司的公开财务数据，分析可比公司的业绩变动情况是否与公司存在差异；查询公开行业报告，了解三星视界的OLED屏幕出货量的变化情况。

（2）获取公司的收入成本明细表，了解公司不同类型产品的产品价格、成本、客户结构等变动情况，分析其销量、价格及毛利率的变动原因及合理性；查询可比公司的公开财务数据，分析可比公司及可比公司同类产品毛利率的变动情况与公司是否存在差异；对公司主要客户进行实地走访，了解公司与主要客户的合作情况；分析同类产品境内外毛利率差异较大的原因，了解同类产品的境内外客户结构、收入占比以及毛利率变化情况。

（3）获取公司各期销售明细表、采购明细表，访谈公司财务负责人，了解公司指定采购的背景，指定的类型内容，了解公司对客户指定采购的供应商的遴选过程，及对应的客户及供应商情况以及采购内容、采购金额及占比和对应的行业惯例情况，了解指定采购的原材料的生产过程，统计指定采购物料的销售情况，对相关客户及供应商进行实地走访，核查相关客户和供应商之间是否存在关联关系，了解该采购模式下公司与相关客户或供应商商品转移过程中的权利和义务的具体约定等情况，了解公司相关收入的确认方式，核查相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（4）访谈公司采购负责人并查阅公司的采购相关制度，了解公司选择供应商的标准及方式，分析各期主要供应商变动较大的原因以及与主要供应商的合作稳定性；获取公司的采购明细表，了解各期境内及境外采购金额、比例及分析比例变动原因；查询主要境外供应商的名称、所属国家、成立时间、合作历史、注册及实缴资本、经营规模、采购内容、采购金额等，分析境外采购的原因及必要性，境外采购商品是否存在进口依赖风险及风险应对措施；核查相关商品各期国产及进口采购的比例，分析是否具有保证生产经营的稳定性、连续性。

(5) 访谈公司采购负责人并获取公司的采购明细表，了解各期公司对不同供应商同类产品的采购单价差异及原因；查询第三方“阿里巴巴 1688 批发网”、“百度爱采购网”等网站中的相关原材料价格信息。

(6) 获取公司报告期内的应收账款明细表，区分境内及境外客户统计并复核各期末应收账款余额、账龄、逾期金额、逾期期限，向财务部门负责人了解逾期原因；查询逾期客户经营状况和信用情况，获取并核查公司报告期内及期后的银行日记账，统计并核查公司各期末应收账款的期后回款情况。

(7) 获取公司报告期内的员工花名册及工资明细表，分析公司韩籍研发人员人数变动情况及变动原因，测算扣除韩籍人员后研发人员平均薪酬情况；查询可比公司公开财务数据，分析公司与可比公司研发人员人均薪酬是否存在差异；获取公司及各子公司的公司架构和部门设置，了解研发人员划分标准及准确性，访谈公司的业务负责人了解研发人员的划分标准以及是否存在兼职研发人员等情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 2024 年第一季度公司对三星视界收入大幅增长具备合理性，公司与三星视界的合作关系稳定，业绩具备可持续性；2024 年第一季度公司对其他主要客户收入变动情况符合消费电子行业的市场环境变化情况，具备合理性。

(2) 公司电磁屏蔽功能性器件及防尘减震功能性器件毛利率大幅上涨符合公司的实际经营情况，具备合理性；说明公司对不同主要客户销售同类产品价格主要受客户采购产品的技术参数、功能型号和耗用材料价值等因素影响，公司对不同客户销售同类产品的单价差异较大，具备合理性；公司的毛利率波动符合公司的实际经营情况，2024 年第一季度公司毛利率与可比公司同类产品毛利率存在一定差异，具备合理性；电磁屏蔽功能性器件、光学功能性器件产品的境内毛利率下滑，符合公司的实际经营情况，具备合理性；公司境内外区域的毛利率差异主要系由于客户结构以及客户产品差异所致，符合公司的实际经营情况，具备合理性。

(3) 在产品试制阶段部分客户对相关原材料的性能、型号、材质等参数指标进行了指定，在实际生产过程中公司基于客户的原材料指定情况向对应供应商进行采购。相关客户指定供应商采购的情况符合行业惯例。2023 年度公司客户指定供应商采购的规模有所提升，主要系相关客户加强了产品品质管理，对原材料采购的要求细化，因此对应客指采购的金额及比例升高。客户指定供应商采购的情况下不直接从供应商购买的原因主要系客户实质上所需要采购的是澳普林特的消费电子功能性器件产品，而不是某一类特定的原材料。公司存在从供应商购买后直接销售给客户的情况，该部分已按净额法在其他业务收入中确认，该部分业务中公司为代理人。公司客户指定供应商采购的相关业务中，交易实质不属于受托加工业务，公司按照总额法确认收入，在所有重大方面符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司不存在重大差异。

(4) 报告期内公司主要供应商的变动具有合理性。总体来看境外采购的单价高于境内采购的单价，境外采购与境内采购在税收优惠上对公司产品成本的影响相同。公司报告期内境外采购的比例上升具有合理性。

(5) 由于公司采购的原材料品种、型号众多，各类原材料下含多个子类，子类中对应原材料的产品材质、性能、品质亦有所差异，导致不同供应商经营的品质差异较大，致使同类产品单价存在一定差异。相关差异具有合理性。

(6) 报告期内，公司境内、境外客户的应收款项期后回款情况良好，大部分应收账款在期后均已收回，且公司主要客户的信用情况和经营状况良好，不存在大额应收账款无法收回的风险。

(7) 报告期内，公司的研发人员平均薪酬高于可比公司平均水平，符合公司的实际情况和发展需求，具备合理性。

(二) 说明 2023 年回函确认比例低于其他期间的原因及合理性

主办券商及会计师对公司报告期内的营业收入执行独立函证程序，2022 年至 2024 年 1-3 月，公司营业收入函证的回函比例分别为 83.27%、77.76%、88.24%，回函率均在 75%以上。2023 年回函比例略低于 2022 年及 2024 年 1-3 月，主要

系因公司个别客户如摩托罗拉（武汉）移动技术通信有限公司、东莞华贝电子科技有限公司、京东方晶芯科技有限公司未回函，上述客户 2023 年收入占比相对 2022 年及 2024 年 1-3 月占比较高所致。

对于上述未回函的客户，主办券商及会计师均已进行现场实地访谈，并通过核查合同或者订单、发运单、对账单、发票及回款等形式执行了替代测试，当期收入形成的相关款项均已收回，收入金额可以确认。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

经公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日未超过7个月。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

截至本回复出具日，公司已向当地证监局申请辅导备案，辅导备案登记的拟上市板块为创业板，故不适用《监管规则适用指引--北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。中介机构暂无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告。

（以下无正文）

(本页无正文，为天津澳普林特科技股份有限公司《关于天津澳普林特科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人（签字）：



曹晓明

天津澳普林特科技股份有限公司



(本页无正文，为《东兴证券股份有限公司关于天津澳普林特科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函之回复》的签字盖章页)

项目负责人：

李铁楠

李铁楠

项目组成员签字：

王天源

王天源

童克非

童克非

杨宇豪

杨宇豪

李晓炜

李晓炜

余少杰

余少杰



东兴证券股份有限公司

2024年11月4日

三六三